

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Konkurenceschopnost pobaltských zemí

The Competitiveness of the Baltic Countries

Student:

Bc. Soňa Hofírková

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Natalie Uhrová, Ph.D.

Ostrava 2011

Místopřísežné prohlášení:

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně.

V Ostravě, 28. 4. 2011

.....
Soňa Hofírková

S poděkováním za odbornou pomoc a za věnovaný čas své vedoucí diplomové práce Ing. Natalii Uhrové, Ph.D.

OBSAH

1. ÚVOD.....	1 -
2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA KONKURENCESCHOPNOSTI	3 -
2.1. KONKURENCESCHOPNOST V TEORII.....	3 -
2.1.1. <i>Diamantový model M. Portera</i>	5 -
2.2. VYMEZENÍ POJMU KONKURENCESCHOPNOST	9 -
2.3. EVROPSKÁ UNIE A KONKURENCESCHOPNOST.....	12 -
2.3.1. <i>Lisabonská strategie</i>	12 -
2.3.2. <i>Wim Kokova zpráva a obnovená Lisabonská strategie</i>	14 -
2.3.3. <i>Strategie Evropa 2020</i>	16 -
3. ZPŮSOBY MĚŘENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI.....	17 -
3.1. SVĚTOVÉ EKONOMICKÉ FÓRUM - ZPRÁVA O GLOBÁLNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI.....	17 -
3.1.1. <i>Pilíře konkurenceschopnosti podle GCI</i>	18 -
3.1.2. <i>Subindexy GCI a fáze ekonomického rozvoje</i>	24 -
3.2. MEZINÁRODNÍ INSTITUT PRO ROZVOJ MANAGEMENTU - ROČENKA SVĚTOVÉ KONKURENCESCHOPNOSTI	27 -
3.3. SROVNÁNÍ ŽEBŘÍČKŮ KONKURENCESCHOPNOSTI WEF A IMD	30 -
3.4. HODNOCENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI SVĚTOVOU BANKOU	31 -
3.5. OSTATNÍ ZPŮSOBY MĚŘENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI.....	33 -
4. KOMPARACE KONKURENCESCHOPNOSTI POBALTSKÝCH ZEMÍ	34 -
4.1. OBECNÁ CHARAKTERISTIKA A HISTORIE POBALTSKÝCH ZEMÍ	34 -
4.2. PROCES TRANSFORMACE V POBALTSKÝCH ZEMÍCH	36 -
4.3. VYBRANÉ MAKROEKONOMICKÉ UKAZATELE POBALTSKÝCH ZEMÍ....	38 -
4.4. KONKURENCESCHOPNOST POBALTSKÝCH ZEMÍ Z POHLEDU WEF	46 -
4.4.1. <i>Konkurenceschopnost Estonska</i>	46 -
4.4.2. <i>Konkurenceschopnost Litvy</i>	50 -
4.4.3. <i>Konkurenceschopnost Lotyšska</i>	53 -
4.4.4. <i>Klíčové oblasti konkurenceschopnosti pobaltských zemí</i>	56 -
5. ZÁVĚR.....	64 -
SEZNAM LITERATURY	67 -
SEZNAM ZKRATEK.....	71 -

1. ÚVOD

Pojem konkurenceschopnost prošel velkým vývojem a je možné jej definovat nejrůznějšími způsoby. Zpočátku byl tento pojem spojen pouze s mikroekonomickou úrovní, kdy bylo zcela jasně dané, zda byl podnik konkurenceschopný, či nikoliv. Postupně se však význam tohoto pojmu začal přenášet i na úroveň regionální a později makroekonomickou, tedy národní. Najednou se chce nejen každý podnik, ale také každý region a zejména každá země stát pokud možno co nejvíce konkurenceschopným subjektem. S posunem pojmu konkurenceschopnost na makroekonomickou úroveň však vyvstává problém, jak tento pojem správně definovat. Stát totiž není podnik, který v případě ztráty své konkurenceschopnosti zkrachuje, odejde z trhu, a tedy ukončí svoji činnost.

Jestliže je země konkurenceschopná, znamená to prosperitu pro ni i pro její obyvatele. Konkurenceschopnost ekonomiky je tedy spojena s ekonomickým růstem, zejména pak s tím dlouhodobým.

Pobaltské země byly pro tuto diplomovou práci vybrány z toho důvodu, že mají podobný historický i ekonomický vývoj. Přestože je okolní svět chápe často jako jeden celek, jsou mezi nimi patrné určité rozdíly, které se prohloubily zejména v posledních letech s nástupem a postupným odezníváním světové finanční a ekonomické krize.

Cílem této diplomové práce je vymezit různé přístupy k definování konkurenceschopnosti a k jejímu měření a na základě vybraných makroekonomických dat a zejména pak na základě žebříčku konkurenceschopnosti, který sestavuje Světové ekonomické fórum, zhodnotit konkurenceschopnost pobaltských zemí.

Druhá kapitola obsahuje stručný výčet autorů, kteří svými teoriemi přispěli k tvorbě současné podoby definic konkurenceschopnosti. Větší pozornost je pak věnována dílu M. E. Portera, který je jedním ze spoluvůrců žebříčku konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra. V další části kapitoly jsou pak vymezeny různé definice konkurenceschopnosti, včetně konkurenceschopnosti z pohledu Evropské unie.

Stěžejní částí třetí kapitoly jsou mezinárodně uznávané organizace zabývající se multikriteriálním měřením konkurenceschopnosti. Největší pozornost je věnována Světovému ekonomickému fóru a jeho Zprávě o globální konkurenceschopnosti, následuje stručnější přiblížení švýcarského Mezinárodního institutu pro rozvoj managementu a jeho Ročenky světové konkurenceschopnosti a také porovnání těchto dvou zpráv, přičemž Ročenka světové konkurenceschopnosti zde slouží zejména k poukázání na některé nedostatky Zprávy o globální konkurenceschopnosti. Poté je pozornost nakrátko přesunuta ke Světové bance a její analýze Doing Business a jsou zde zmíněny také ostatní možnosti měření konkurenceschopnosti.

Čtvrtá kapitola je pak uvedena stručnou charakteristikou pobaltských republik a jejich historickým vývojem zejména v období transformačního procesu. Poté je provedena samotná analýza vybraných makroekonomických ukazatelů těchto ekonomik za posledních deset let a podrobný rozbor faktorů konkurenceschopnosti podle žebříčku Světového ekonomického fóra. Na závěr této kapitoly jsou pak uvedeny konkrétní silné a slabé oblasti konkurenceschopnosti pobaltských republik, na které by se měly zaměřit, a které jsou pro ně podstatné.

2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA KONKURENCESCHOPNOSTI

V dnešní době se můžeme stále častěji setkat s pojmem konkurenceschopnost, který bývá skloňován ve všech možných pádech. Je to pojem, který se stal velice moderním, a kterým se dnes zabývá většina vlád i podniků. Každý podnik a každá země se v dnešní době snaží být co nejvíce konkurenceschopným subjektem. Konkurenceschopnost může být tedy chápána na mikroekonomické úrovni (na úrovni podniků), na úrovni regionální a dále na úrovni makroekonomické (konkurenceschopnost zemí). Tato práce se zabývá posledním jmenovaným typem konkurenceschopnosti, tedy na úrovni národních států.

2.1. Konkurenceschopnost v teorii

Tak jako všechny teorie, tak také teorie související s konkurenceschopností prošly určitým vývojem, díky němuž se přidávaly nové další poznatky až do současné podoby. Zpočátku se ve vědeckých studiích pojem konkurenceschopnost nevyskytoval, vznikl až později. Přesto je možné některé studie považovat za předchůdce teorií o konkurenceschopnosti.

Za jednoho z prvních autorů, kteří přispěli k teorii konkurenceschopnosti, můžeme považovat Adama Smithe¹. Ten ve svém díle jako první vymezil tři základní výrobní faktory přispívající k bohatství národů, a sice práci, půdu a kapitál. Specifikoval ve svém díle také teorii absolutních výhod. Dalším faktorem, který přispívá k bohatství národů, je podle Smithe dělba práce. Ta má příznivý vliv na konkurenci a napomáhá tak k efektivnějšímu využití zdrojů (Zemánek, 2002).

Další ze „spolutvůrců“ teorie konkurenceschopnosti je David Ricardo² se svou teorií komparativních výhod, která říká, že každá země se zaměří na produkci těch statků a služeb, které vyrábí s relativně nižšími náklady. Tyto statky a služby pak země bude vyvážet i do

¹ Adam Smith (1723 – 1790) je považován za zakladatele ekonomické vědy a za otce klasické ekonomické školy. V roce 1776 vydal své nejvýznamnější dílo „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“, které je považováno za převratné. Tímto dílem položil základy nové vědy – politické ekonomie.

² David Ricardo (1772 – 1823) je představitelem klasické anglické politické ekonomie. V roce 1807 byl jedním ze zakladatelů Anglické vědecké společnosti, které dodnes existuje. Jeho stěžejním dílem je kniha „Základy politické ekonomie a zdanění“ z roku 1817.

zahraničí a dovážet bude ty statky a služby, které naopak vyrábí s relativně vyššími náklady (Jurečka, Jánošíková, 2005).

Josef Alois Schumpeter³ pak ve své teorii kladl důraz na roli podnikatele, jako jednoho z hlavních faktorů konkurenceschopnosti. Zdůrazňoval také funkci inovací a technologických změn, které jsou nutné pro hospodářský růst (Holman, 2000).

Také Robert Solow⁴ vyzdvihoval inovace, nové technologie, vzdělání a know-how ve svých studiích o faktorech ekonomického růstu v USA. Jeho přínos je zejména v rozpracování teorie růstu. V jeho teoriích hraje, kromě substituce práce kapitálem, významnou roli technický pokrok (Holman, 2001).

Dalším významným okamžikem byl vznik tzv. nové teorie růstu, konkrétně teorie endogenního růstu, kterou se zabývali Robert E. Lucas⁵ a Paul M. Romer⁶. Tato teorie vychází z práce Solowa a používá zde další faktory, jako jsou úroveň výzkumu a vývoje, investice do lidského kapitálu, školství a podobně.

Lucas pracoval především s akumulací lidského kapitálu a došel k závěru, že růst potenciálního produktu je dán především lidským kapitálem a tempem jeho růstu, přičemž lidský kapitál je zde jakousi alternativou technologického pokroku.

Romer pak pracoval zejména s endogenizací technologického pokroku, a to prostřednictvím znalostí, kterými disponuje daná ekonomika a došel tedy k závěru, že růst potenciálního produktu závisí na technologickém pokroku, kdy tento je ovlivňován hlavně rozsahem znalostí v dané ekonomice.

Hlavní faktory dlouhodobého ekonomického růstu jsou tedy v nových teoriích růstu spatřovány zejména v lidském kapitálu a v technologickém pokroku určovaném mírou znalostí v ekonomice. V souvislosti s těmito závěry se tedy začíná mluvit o posunu ve vývoji

³ Josef Alois Schumpeter (1883 – 1950) je představitelem rakouské subjektivně psychologické školy.

⁴ Robert Solow se narodil v roce 1924 a je nositelem Nobelovy ceny za ekonomii za rok 1987. V letech 1960 – 1961 působil v USA jako člen Rady ekonomických poradců prezidenta J. F. Kennedyho.

⁵ Robert Lucas (1937) se řadí mezi představitele školy racionálních očekávání. Je také nositelem Nobelovy ceny za ekonomii.

⁶ Paul Romer (1955) je americký ekonom a odborník na endogenní teorie růstu. Získal několik cen za ekonomii a v roce 1997 byl časopisem Time označen za jednoho z 25 nejvlivnějších osobností.

od postindustriální společnosti ke společnosti založené na znalostech, tedy o tzv. čtvrtém stadiu vývoje společnosti (Varadzin a kol., 2004).

Velkým přínosem v teorii konkurenceschopnosti se stalo dílo Michaela E. Portera⁷. Ve své knize *The Competitive Advantage of Nations* (1998) představil tzv. diamantový model konkurenční výhody národů, který pomáhá mimo jiné porozumět komparativní pozici zemí v globální soutěži. Porter se kromě jiných autorů také podílí na konstrukci Indexu globální konkurenceschopnosti. Jeho význam, z hlediska konkurenceschopnosti, je zdůrazňován mnoha autory (např. Skokan, Plchová nebo Kadeřábková), kteří ho v některých dílech označují jako jakéhosi guru ve „vědě o konkurenceschopnosti“, proto bude jeho práci věnována následující subkapitola.

2.1.1. *Diamantový model M. Portera*

Dalo by se říci, že Porter se pokusil sumarizovat všechny předchozí myšlenky do jednoho uceleného modelu. Tímto modelem je tzv. „diamant konkurenceschopnosti“, který ukazuje vazby mezi jednotlivými faktory konkurenční schopnosti. Tato část práce vychází především z výše zmiňovaného Porterova díla *The Competitive Advantage of Nations* (1998).

Prostřednictvím Porterova diamantu je možné klasifikovat jednotlivé země na základě různých ukazatelů, a to jak měřitelných, tak také bezprostředně neměřitelných. Tento model může být ale také použit pro regiony. Ekonomické teorie obvykle uvádějí tyto komparativní výhody pro regiony nebo země:

- půda,
- umístění (poloha),
- přírodní zdroje,
- práce,
- velikost populace.

Protože těchto pět faktorů můžeme jen stěží ovlivnit (mají spíše pasivní roli, co se týká národních ekonomických příležitostí), trvalý odvětvový rozvoj může být podle Portera stěží

⁷ Michael E. Porter je jedním z předních odborníků v oboru konkurenční strategie a mezinárodní konkurenceschopnosti. Studoval na Princetnu a na Harvardu, kde se také stal mimořádným profesorem. V roce 1983 byl jmenován do komise amerického prezidenta Reagana, která se zabývala odvětvovou konkurenceschopností. Později se stal členem správních rad několika podniků a ve strategických otázkách konzultantem a mezinárodně uznávaným lektorem předních podniků a vládních orgánů celého světa.

postaven na výše uvedených faktorech. Porter představil koncepci tzv. klastrů (seskupení) nebo skupin propojených podniků, dodavatelů, souvisejících odvětví a institucí, které vznikají v některých oblastech.

Tato seskupení jsou geograficky koncentrované, vzájemně propojené firmy, specializovaní dodavatelé, poskytovatelé služeb a související instituce v konkrétním oboru. Vznikají v oblastech, kde díky dostatku zdrojů a možnosti jejich nahromadění vzniká klíčové postavení v daném odvětví hospodářské činnosti s rozhodující udržitelnou konkurenční výhodou oproti jiným oblastem, nebo dokonce světová nadvláda v tomto odvětví. Podle Portera mohou klastry ovlivnit soutěž ve třech směrech:

- mohou zvyšovat produktivitu podniků v klastru,
- mohou řídit inovace v daném odvětví,
- mohou stimulovat nové podniky v daném odvětví.

Jako příklad klastrů je možné uvést například Hollywood v USA a oblast filmového průmyslu, nebo Paříž ve Francii a oblast módního průmyslu.

Porter uvádí, že za pravidlo konkurenční výhody národů je možno považovat výsledek působení čtyř vzájemně propojených faktorů a činností v podnicích a mezi podniky v tomto klastru. Tyto mohou být ovlivněny aktivní činností vlády a náhodnými okolnostmi. Vztahy mezi těmito faktory jsou znázorněny ve schématu č. 2. 1.

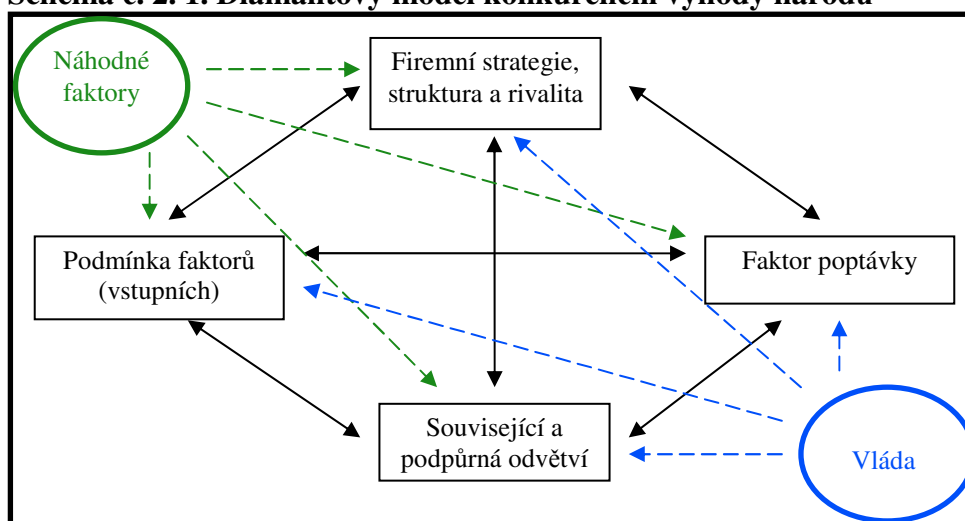
Firemní strategie, struktura a rivalita jsou prvním z determinant konkurenceschopnosti. Přímá konkurence nutí firmy, aby pracovaly na zvyšování produktivity a na inovacích, přičemž ekonomiky s nižší produktivitou jsou charakteristické malou intenzitou místního soupeření a největší konkurence tak pochází ze zahraničí.

Faktor poptávky způsobuje, že pokud jsou zákazníci v dané ekonomice velice nároční, pak tlak, kterému firmy čelí, bude větší. Jedná se o tlak na neustálé zlepšování jejich konkurenceschopnosti prostřednictvím inovativních produktů ve vysoké kvalitě. Tento tlak tedy může způsobit to, že firmy přistoupí od dosavadního napodobování a nízké kvality spíše k diferenciaci produktu.

Existence a blízkost **souvisejících a podpůrných odvětví** napomáhá výměně informací neustálé směně nápadů a inovací. Spoluprací s těmito předcházejícími a navazujícími odvětvími dochází právě ke vzniku výše uvedených klastrů (tedy seskupení firem).

Podmínka vstupních faktorů podle Portera znamená, že klíčové faktory výroby (nebo specializované faktory) jsou vytvořeny, nikoli děděny. Specializované výrobní faktory jsou kvalifikovaná pracovní síla, kapitál a infrastruktura. Neklíčové faktory, nebo všeobecně použitelné faktory, jako nekvalifikovaná pracovní síla a suroviny, mohou být získány jakoukoliv společností, a tudíž nevytvářejí trvale konkurenční výhodu. Nicméně, specializované faktory zahrnují vysoké trvalé investice, ale je také těžší je duplikovat. To vytváří konkurenční výhodu, protože pokud ostatní podniky nemohou snadno kopírovat tyto faktory, pak jsou cenné.

Schéma č. 2. 1. Diamantový model konkurenční výhody národů



Zdroj: The Competitive Advantage of Nations – with a new introduction, M.E. Porter, 1990, vlastní úprava.

Kromě těchto čtyř základních zdrojů konkurenceschopnosti uvádí Porter jako významný také vliv vlády a vliv náhodných faktorů.

Náhodné faktory jsou ty, které účastníci na trhu (ať už firmy nebo státy) nemohou ovlivnit, a které jsou nahodilé. Záleží tedy na jednotlivých subjektech, jestli tyto faktory využijí ve svůj prospěch nebo naopak, zda pro ně budou znamenat určitou nevýhodu.

Případem náhodného faktoru může být vznik válečného konfliktu, neočekávané změny na finančních trzích apod.

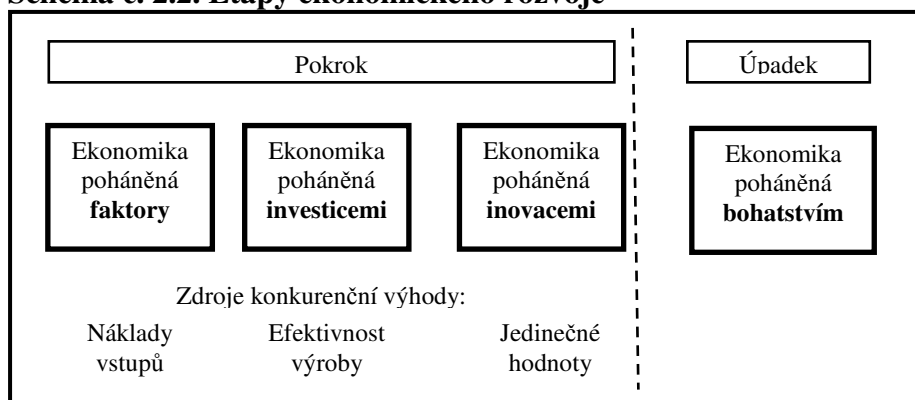
Vláda potom může ovlivňovat první čtyři faktory, a to jak pozitivně, tak také negativně. Je to dáno tím, že vláda svou politikou vytváří legislativní rámec nezbytný pro fungování např. podnikatelského prostředí v dané zemi.

Podle Skokana (2004) byl v 90. letech v některých zemích zařazen mezi zdroje konkurenceschopnosti také vliv přímých zahraničních investic. Ty měly větší vliv zejména v méně vyspělých zemích (tzn. i v zemích střední a východní Evropy), které měly silně podkapitalizovanou ekonomiku.

Dále také Porter vymezil čtyři fáze konkurenceschopnosti národních ekonomik, přičemž je nutné zdůraznit, že každá ze současných ekonomik se může nacházet v různé etapě vývoje. Etapy konkurenceschopnosti jsou tedy tyto:

- ekonomika, která je založena na maximálním využívání výrobních faktorů,
- ekonomika, v níž dochází k rozvoji pomocí investic pro dosažení vyšší efektivity,
- ekonomika, která je zaměřena na rozvoj inovací,
- ekonomika zaměřená na zvyšování kvality života.

Schéma č. 2.2. Etapy ekonomického rozvoje



Zdroj: Skokan, 2004, vlastní úprava

Uvedené etapy vystihuje schéma č. 2.2., kde můžeme vidět přechod mezi jednotlivými fázemi nebo etapami. Skokan v tomto schématu uvádí také zdroje konkurenční výhody a také to, zda se daná ekonomika nachází ve fázi pokroku, tedy zda je to pro ekonomiku příznivé, nebo zda už je situace v dané ekonomice taková, že spěje k úpadku.

2.2. Vymezení pojmu konkurenceschopnost

Nejfrekventovanějším se pojem konkurenceschopnost, ve spojení s národním státem, stal v 80. a 90. letech 20. století ve Spojených státech amerických, a to především v souvislosti s tím, že Japonsko se stávalo čím dál víc konkurenceschopnější ve vztahu k USA. Zjednodušeně řečeno, Japonsko začínalo Spojeným státům „šlapat na paty“. V této době tedy došlo k největšímu posunu pojmu konkurenceschopnost z podnikové na národní úroveň. V té době byly vypracovány v USA různé studie, které na tuto skutečnost upozorňovaly, a které doporučovaly různá opatření na posílení a obnovu americké konkurenceschopnosti. Jak uvádí Klvačová (2007, str. 9), v jedné z těchto studií vznikla jedna z nejznámějších definic konkurenceschopnosti: *„Konkurenceschopnost je naše schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopny úspěšně projít testem mezinárodní konkurence, přičemž se naši občané budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně.“* Klvačová (2007, str. 9) uvádí také výrok bývalého amerického prezidenta Billa Clintona: *„každá země se podobá velké korporaci soutěžící na globálním trhu“*, který měl nejspíš také vliv na tvorbu metod hodnocení konkurenceschopnosti na úrovni národních států.

Existuje velké množství definic konkurenceschopnosti, ale přesto není jednoduché ji jednoznačně vymežit. Původně byla konkurenceschopnost definována pouze na mikroekonomické úrovni ve spojení s podnikovou sférou. Zde bylo poměrně jasné, jestli je firma konkurenceschopná nebo není, což bylo dáno tím, zda dokázala obstát na trhu v konkurenci ostatních firem, bylo-li to možné, zvyšovala svůj tržní podíl a plnila své závazky vůči okolí (dodavatelé, banky, zaměstnanci apod.), přičemž cenová a kvalitativní konkurence jsou jedny ze základních zdrojů konkurenceschopnosti podniků. V případech, kdy firma tyto podmínky nedokáže splnit, a tedy dojde ke ztrátě její konkurenceschopnosti, musí obvykle firma z trhu odejít.

Postupem času se význam konkurenceschopnosti posunoval i na další úrovně. Zpočátku nebyl kladen důraz na rozdíl mezi konkurenceschopností podniku a nadpodnikového subjektu. Často se tedy objevovala obecná definice říkající, že: *„Konkurenceschopnost je schopnost konkurovat, obstát v konkurenci, čelit jí, přežít její tlaky.“* (Klvačová, 2008, str. 13.). Vymežit konkurenceschopnost na úrovni zemí už však není tak jednoduché. Nemůže se stát, že by stát neobstál na trhu a tak by přestal existovat. Konkurenceschopnost země souvisí samozřejmě i s tím, zda jsou v dané zemi

konkurenceschopné i jednotlivé subjekty, tedy firmy. Ale není to podmínkou. Jak uvádí Skokan (2004), k dosažení konkurenceschopnosti v dnešní době je nutné, aby v dané oblasti (zemi) existovalo příznivé a odpovídající mikroekonomické a makroekonomické prostředí. Vcelku „trefné“ je také tvrzení Klvačové (2008, str. 14): *„Ve skutečnosti se o konkurenceschopnost nebojuje na jednom trhu, nýbrž na trzích různých. Trhy, na nichž o svou konkurenceschopnost bojují podniky, jsou trhy zboží a služeb. Trhy, na nichž o svou konkurenceschopnost bojují potenciální i reální zaměstnanci, jsou trhy práce.“* A nakonec: *„Trhy, na nichž o svou konkurenceschopnost bojují národní státy, jsou virtuální trhy podnikatelského prostředí. Méně diplomaticky řečeno, trhy podnikatelského pohodlí.“*

Podnikatelské prostředí na těchto trzích se může lišit různými faktory. Ať už se jedná o kvalitu pracovní síly, její cenu nebo například o míru zdanění právnických osob či o co nejmenší regulaci. Záleží potom na vládě, zda se nechá ovlivňovat lobbistickými tlaky, nebo hrozbou odchodu zahraničních investorů, a následně liberalizuje podnikatelské prostředí v zemi. K tomuto může dojít pod příslibem vytvoření nových pracovních míst, technického pokroku, růstu životní úrovně v zemi a podobně (Klvačová, 2007).

Nedá se říct, že by jedna země byla konkurenceschopná a druhá nekonkurenceschopná. Je možné pouze sestavit žebříček, v němž jedna ze zemí bude konkurenceschopnější než ta druhá. A jak již bylo řečeno, i sestavování takovýchto žebříčků není příliš jednoduché, protože je nutné zahrnout do něj celou řadu ukazatelů, z nichž ne všechny je možné kvantifikovat. Navíc snahy o zvyšování konkurenceschopnosti ekonomik jsou jakýmsi „během na dlouhou trať“, protože takovéto snahy má dnes téměř každá země.

Jestliže je ekonomika konkurenceschopná, znamená to, že je schopna obstát v konkurenci na světových trzích, a tedy v mezinárodním obchodě. Tržní ekonomiky a jejich hospodářský rozvoj jsou dnes často spojovány s pojmem konkurenceschopnost. Tento pojem bývá používán jako měřítko pro úspěšnost firem, regionů i celých zemí z dlouhodobého hlediska. Konkurenceschopnost země bývá spojována také s životní úrovní obyvatelstva v dané zemi. Dá se říci, že čím je vyšší HDP na obyvatele, tím je ekonomika konkurenceschopnější. Hrubý domácí produkt však není ukazatel, který by sám o sobě vystihoval konkurenceschopnost ekonomiky. Každá země má svá specifika v podobě geografické polohy, přírodních podmínek, nerostných surovin, různého vybavení výrobními faktory apod. Nedá se také říci, že všechny země by byly na stejném „stupni vývoje“. Proto je

velmi náročné srovnávat konkurenceschopnost jednotlivých zemí, protože je nutné zahrnout celou řadu ukazatelů.

Z globálního hlediska jsou v současnosti nejvíce uznávány dvě organizace, které vydávají každý rok multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti. Tou první je Světové ekonomické fórum a jeho Zprávy o globální konkurenceschopnosti, druhou pak je Mezinárodní ústav pro rozvoj managementu a jeho Světová ročenka konkurenceschopnosti. Těmto organizacím a metodám, které k posuzování konkurenceschopnosti používají, se bude podrobně věnovat druhá část této práce.

Konkurenceschopnost definuje také Plchová (2002, str. 381) ve Velké ekonomické encyklopedii, a to jako: *„Pojem, který syntetickým způsobem vyjadřuje schopnost země proniknout svým zbožím a službami na zahraniční trhy a z mezinárodní směny získávat komparativní výhody.“* Podle Plchové se nejedná o jev, který by se dal úzce vymezit, a který by bylo možné měřit určitým individuálním ukazatelem. Jedná se totiž o jev, který má jak kvantitativní (a tedy měřitelné), tak také kvalitativní složky (tzv. měkká data, která nejsou měřitelná).

OECD pak vymezuje konkurenceschopnost jako: *„Schopnost korporací, odvětví, regionů, národů a národních celků generovat vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i relativně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci.“* (Klvačová, 2008, str. 13).

Definici pro průmyslovou konkurenceschopnost vytvořenou komisí prezidenta USA uvádí Plchová (2010, str. 13): *„Národní konkurenceschopnost je stupeň schopnosti národa, za podmínek volného a fér trhu (soutěže), produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodního trhu, za současného zlepšování (zvyšování) reálných příjmů svých občanů.“*

Jak uvádí Kadeřábková (2001, str. 119): *“Konkurenceschopná ekonomika je taková, která dosahuje dlouhodobého hospodářského růstu a vytváří nová pracovní místa bez výraznějších makroekonomických (vnitřních i vnějších) nerovnováh a v případě nečekaných (zejména) vnějších šoků je schopna případnou nerovnováhu relativně rychle a bez větších nákladů obnovit.“*

Konkurenceschopnost v širším pojetí vymezuje Kadeřábková (2003) jako soubor předpokladů, které jsou nezbytné pro dosahování udržitelné růstové výkonnosti v dlouhodobém horizontu, a tím také růst ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy. Autorka uvádí, že hodnocení růstové konkurenceschopnosti zemí je doplňující kvalitativní charakteristikou k základním ekonomickým ukazatelům.

Obecně lze pak konkurenceschopnost definovat jako schopnost firem, odvětví, regionů, zemí a nadnárodních regionů generovat vysokou úroveň příjmů a zaměstnanosti (Skokan 2004).

2.3. Evropská unie a konkurenceschopnost

Na evropské půdě odstartoval debaty týkající se konkurenceschopnosti podle Klvačové (2007) Jacques Delors, který uvedl, že příčinou vysoké nezaměstnanosti v EU je nedostatečná konkurenceschopnost v porovnání s USA a Japonskem.

Současná „evropská“ definice konkurenceschopnosti tedy zní takto: *„Konkurenceschopnost je schopnost země poskytovat svým občanům vysokou a stále rostoucí životní úroveň a zaměstnanost všem, kdo chtějí pracovat.“* (Klvačová, 2008, str. 12).

Zpočátku fungoval jako hlavní nástroj pro zvyšování konkurenceschopnosti a provázanosti evropských ekonomik Jednotný evropský akt, který byl přijat v roce 1986. I přes značné pokroky Evropské unie v oblasti společného trhu evropská ekonomika pořád zaostávala za lídry světové ekonomiky. Pokud tedy Evropa chtěla zvýšit svoji konkurenceschopnost, bylo třeba přijmout novou strategii, která by k tomuto stavu přispěla.

2.3.1. Lisabonská strategie

Novou komplexní strategií, která v podstatě spojila dosud tři samostatně fungující strategie⁸ a která měla přispět k započetí a urychlení hospodářských a sociálních reforem se stala Lisabonská strategie, která byla schválena na summitu Evropské rady v Lisabonu v roce 2000. Hlavním cílem této strategie bylo: *„Stát se do roku 2010 nejkonkurenceschopnější a*

⁸ Tyto původní strategie byly pojmenovány podle místa svého vzniku. Jednalo se o lucemburský proces, který se zaměřoval na politiku zaměstnanosti, cardiffský proces, orientovaný na strukturální politiku a kolínský proces, jehož cílem byl makroekonomický dialog s hospodářskými a sociálními partnery. (Klvačová, 2006)

nejdynamičtější ekonomikou na světě založenou na znalostech, schopnou udržitelného hospodářského růstu s více a lepšími pracovními místy a větší sociální soudržností“ (Urban, 2009).

Konkrétnější podoba cíle Lisabonské strategie zněla: „Zvýšit průměrnou míru ekonomického růstu do roku 2010 na 3 % a vytvořit dodatečných 20 milionů pracovních míst, což by představovalo zvýšení míry zaměstnanosti na 70 %“ (Klvačová, 2006, str. 12).

Aby bylo dosaženo těchto cílů, došla EU k závěru, že je nutné zaměřit se na plnění zejména tří úkolů (Urban, 2009):

- Připravit přechod k ekonomice a společnosti založené na znalostech, a to pomocí lepších politik, pokud jde o informační společnost, výzkum a technologický rozvoj prostřednictvím urychlení procesu strukturálních reforem směřujících ke konkurenceschopnosti, inovacím a dokončení vnitřního trhu.
- Modernizovat evropský sociální model, investovat do lidí a bojovat proti vylučování ze společnosti.
- Udržet zdravou ekonomickou perspektivu a příznivý výhled pokud jde o růst, a to aplikací vhodné kombinace makroekonomických politik.

Lisabonská strategie tedy nezahrnuje pouze ekonomické veličiny, jejichž ústředním cílem je dosažení vyšší konkurenceschopnosti, ale má také sociální a environmentální cíle. Ústředním motivem bylo zvýšit výkon celé Evropské unie, aniž by to mělo negativní následky na sociální oblast nebo na oblast životního prostředí. Tomu také odpovídají tři základní pilíře (Urban, 2009):

Ekonomický pilíř:

- Informační společnost pro všechny,
- Vytvoření evropského výzkumného prostoru,
- Odstranění překážek pro podnikání, zejména pro malé střední podniky,
- Ekonomická reforma spojená s dokončováním vnitřního trhu,
- Vytvoření integrovaných finančních trhů,
- Lepší koordinace makroekonomických politik.

Sociální pilíř:

- Aktivní politika zaměstnanosti,
- Modernizace evropského sociálního modelu.

Ekologický pilíř (přidán až v roce 2001):

- Udržitelný rozvoj a kvalita života.

Účinnost Lisabonské strategie a dosažených výsledků hodnotila každoročně Evropská rada. Ta měla také za úkol zjistit slabiny strategie a určit nápravu těchto bodů pro další období.

2.3.2. Wim Kokova zpráva a obnovená Lisabonská strategie

V prvních letech po přijetí Lisabonské strategie nedošlo k očekávanému zlepšení v daných oblastech a nastaly tak diskuse o správnosti nastavení a o případných změnách reformních kroků. V březnu 2004 proto byla Evropskou komisí sestavena expertní skupina pod vedením bývalého nizozemského premiéra Wima Koka, která měla za úkol vypracovat zprávu hodnotící dosavadní plnění Lisabonské strategie.

Výsledkem této zprávy bylo konstatování, že je žádoucí, aby Lisabonská strategie fungovala i nadále, nicméně je třeba, aby byly provedeny určité změny při jejím uplatňování (zejména kvůli nepostačujícím výsledkům při plnění jejích cílů). Zpráva uváděla, že strategie obsahuje velké množství nepříliš jasně definovaných cílů a že není vhodně nastaven systém řízení. Objektem kritiky se stala také určitá konfliktnost tří stanovených pilířů (ekonomického, sociálního a environmentálního). Ve zprávě byla také navržena doporučení, jakým směrem by se Lisabonský proces měl dále ubírat.

Kokova zpráva navrhovala, aby byla pozornost soustředěna zejména na pět prioritních oblastí, a sice realizaci znalostní společnosti, dodržení závazků v rámci vnitřního trhu, vytvoření příznivého podnikatelského prostředí, adaptabilní trh práce a udržitelnou budoucnost. Ke změně mělo dojít také v oblasti cílů nové strategie. Byly navrženy opět tři pilíře, které mají přispět k zlepšení řízení celého procesu, ale cílů je nyní deset (Urban, 2009):

Přitažlivější Evropa pro investory a pracující:

- Rozšíření a prohloubení vnitřního trhu.
- Zlepšení evropských a vnitrostátních právních předpisů.
- Zajištění otevřeného a konkurenčního prostředí na trzích v Evropě a mimo ni.
- Rozšíření a zlepšení evropské infrastruktury.

Znalosti a inovace: cesta k růstu:

- Zvýšení a zlepšení investic do výzkumu a vývoje:
- Usnadnění inovací, zavádění informačních a komunikačních technologií a udržitelného využívání zdrojů.
- Přispění k vytvoření silné evropské průmyslové základny.

Vytváření více a lepších pracovních míst:

- Podpora vstupu většího množství lidí na trh práce a modernizace systémů sociální ochrany.
- Zvýšení přizpůsobivosti pracujících a podniků a pružnosti trhů práce.

Vyšší investice do lidského kapitálu prostřednictvím lepšího vzdělávání a kvalifikace.

V duchu této zprávy a z ní plynoucích doporučení vypracovala Evropská komise Střednědobé hodnocení Lisabonského procesu. Evropská rada následně v roce 2008 odstartovala tzv. Lisabonskou strategii pro růst a zaměstnanost, tedy jakýsi obnovený lisabonský proces. Tento je na rozdíl od původní Lisabonské strategie zaměřen spíše na zaměstnanost a dosahování dlouhodobého růstu ekonomiky. V další kritizované oblasti, řízení, došlo také ke změně. Každý členský stát přijímá tzv. Národní programy reform, které mají část mikroekonomickou, makroekonomickou a část, která je věnovaná politice zaměstnanosti. Dále každá ze zemí předkládá Zprávu o plnění Národního Lisabonského programu a Evropská unie jako celek zpracovává tuto zprávu také (Klvačová, 2008).

Přestože zpočátku nebyla Lisabonská strategie příliš účinná, je velmi důležitá pro zkoordinování hospodářských politik, pro přijímání nových opatření, která následně povedou k lepšímu využívání doposud nevyužitých kapacit na pracovním trhu, pro zvyšování produktivity práce a také flexibility firemního sektoru v Evropské unii. Toto je některými autory uváděno jako nezbytnost, pro zmírňování dopadů poklesu konkurenční pozice Unie

v globální ekonomice. V minulých letech bylo plnění Lisabonské strategie úspěšnější než zpočátku, což ale někdy bývá přičítáno celkové globální konjunktuře (Klvačová, 2008).

Evropská komise také každoročně od roku 1999 vydává Výroční zprávu o konkurenceschopnosti. Tato zpráva má poskytnout přehled o ekonomické výkonnosti a také o konkurenceschopnosti celé Evropské unie.

2.3.3. Strategie Evropa 2020

Nejaktuálnějším dokumentem, který navazuje na Lisabonskou strategii, a dá se říct, že ji také nahrazuje, je Strategie Evropa 2020: nové výzvy, příležitosti a hrozby pro ekonomiku EU. Tento dokument byl schválen Evropskou radou v červnu 2010. Jedná se o novou koncepci prorůstové politiky Evropské unie, která se skládá ze tří vzájemně se ovlivňujících priorit (EC, 2010):

- rozvíjet ekonomiku založenou na znalostech a inovacích (inteligentní růst),
- podporovat zdrojově efektivnější, „zelenější“ a konkurenceschopnější ekonomiku (udržitelný růst),
- podporovat vysokou zaměstnanost zajišťující sociální a teritoriální soudržnost (růst podporující začlenění).

Strategie vymezuje pět základních cílů, kterých by mělo být do roku 2020 dosaženo:

- 75 % populace ve věku od 20 do 65 let by mělo být zaměstnáno,
- 3 % evropského HDP by mělo být investováno do oblasti vědy a výzkumu,
- v oblasti klimatu a energie by měly být naplněny environmentální cíle „20/20/20“⁹,
- měl by se snížit podíl dětí předčasně ukončujících školní docházku pod 10 % a alespoň 40 % mladší generace by mělo dosáhnout terciárního vzdělání,
- o 20 mil. by se měl snížit počet lidí ohrožených relativní chudobou.

Komise uvádí, že se jedná v podstatě o strategii, která je určena zejména k překonání krize, k pokračování v reformách finančních systémů, zajištění rozpočtové konsolidace pro dlouhodobý růst a také pro posílení koordinace uvnitř HMU.

⁹ Cíl „20/20/20“ zahrnuje redukcí skleníkových plynů nejméně o 20 % v porovnání s rokem 1990, zvýšení podílu obnovitelných zdrojů energie na celkové spotřebě energie nejméně o 20 % a zvýšení energetické efektivity o 20 %.

3. ZPŮSOBY MĚŘENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

Tak, jako je obtížné nalézt všeobecně uznávanou definici konkurenceschopnosti z makroekonomického hlediska, je také obtížné její měření. V minulosti bylo sestaveno a používáno již mnoho ukazatelů, přičemž každý další ukazatel konkurenceschopnosti měl být komplexnější, přesnější a objektivnější než ten předešlý. Vedle dílčích měřitelných ukazatelů, díky nimž je možné přesně určit (spočítat nebo změřit) určitý prvek konkurenceschopnosti, jsou zde také multikriteriální ukazatele. Měření konkurenceschopnosti pomocí multikriteriálních ukazatelů zahrnuje celou řadu oblastí. Sledují se zde nejen tzv. tvrdá ekonomická data (tedy data statistická), ale také tzv. data měkká, která se získávají pomocí dotazníkových šetření a zkoumají například kvalitu života obyvatel nebo jejich spokojenost. Respondenty v těchto dotazníkových šetření jsou obvykle zástupci vrcholového managementu společností, které působí v hodnocené zemi – každá země je tedy v oblasti měkkých dat hodnocena domácími subjekty (Steinmetzová, 2008).

Stěžejní pro tuto práci bude hodnocení konkurenceschopnosti podle Zprávy o globální konkurenceschopnosti 2010-2011, kterou vydává Světové ekonomické fórum. Proto bude metodice této zprávy a konstrukci ukazatele globálního indexu konkurenceschopnosti věnována podstatná část této kapitoly. Ročenka světové konkurenceschopnosti vydávaná švýcarským institutem IMD bude použita spíše k poukázání na některé nedostatky Zprávy o globální konkurenceschopnosti, protože do svého žebříčku zahrnuje pouze dvě ze tří ekonomik sledovaných v této práci. Ostatní metody budou nastíněny pouze okrajově.

3.1. Světové ekonomické fórum - Zpráva o globální konkurenceschopnosti

Jak uvádějí oficiální webové stránky WEF: „*Světové ekonomické fórum je nezávislá mezinárodní organizace, jejímž cílem je zlepšit stav světa zapojením obchodních, politických, akademických a dalších představitelů společnosti k vytváření globálních, regionálních a průmyslových programů.*“

Světové ekonomické fórum (World Economic Forum – WEF) je tedy podle svých oficiálních webových stránek nezisková organizace, která vznikla v roce 1971, kdy se ve švýcarském Davosu konalo první zasedání. Organizace má sídlo v Ženevě a jejím

zakladatelem je Klaus Schwab¹⁰. Původně se jednalo o Evropské manažerské fórum (European management forum – EMF) a šlo spíše o setkání předních evropských businessmanů s cílem zavést do evropských firem některé prvky amerického managementu. Zlomovým byl rok 1973, kdy se zhroutil Brettonwoodský měnový systém a později došlo k arabsko-izraelskému konfliktu. Tyto události vedly k tomu, že se zaměření fóra přesunulo od otázek managementu spíše k otázkám ekonomickým a sociálním a v následujícím roce došlo k přizvání některých významných politiků na toto setkání. V roce 1987 bylo Evropské manažerské fórum přejmenováno na Světové ekonomické fórum s cílem vytvořit určitou platformu pro řešení mezinárodních konfliktů¹¹.

Světové ekonomické fórum každoročně od roku 1979 vydává Zprávu o globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report – GCR). Metodika sestavování žebříčku konkurenceschopnosti v této zprávě se postupně vyvíjí a mění se také počet zemí zahrnutých do této zprávy (obvykle tento počet roste). Proto se nemusí jevit jako příliš vhodné srovnávat postavení jednotlivých zemí v čase, což je jedna z hlavních nevýhod tohoto žebříčku. Pokud bychom tedy chtěli znát vývoj určité země v oblasti konkurenceschopnosti, je nutné brát v úvahu přinejmenším počet zemí zahrnutých v daném roce do žebříčku. Jak již bylo zmíněno, konkurenceschopnost podle GCR je hodnocena na základě mnoha kritérií, přičemž je zde poměrně vysoký podíl tzv. měkkých dat. Poslední Zpráva o globální konkurenceschopnosti 2010 – 2011 zahrnuje do hodnocení zatím největší počet ekonomik, konkrétně je to 139 zemí světa.

3.1.1. Pilíře konkurenceschopnosti podle GCI

Od roku 2005 jsou analýzy konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra založeny zejména na indexu globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Index – GCI). Tento index je sestaven na základě dvanácti pilířů a každá země je hodnocena ve všech těchto oblastech. Index nabývá hodnot od 1 do 7, přičemž vyšší hodnota znamená vyšší konkurenceschopnost. I když se pozice země hodnotí v každé oblasti zvlášť, je nutné mít na paměti, že jednotlivé pilíře se navzájem ovlivňují. Zlepšení v jedné z oblastí přispívá k lepšímu výsledku i v dalších pilířích, a naopak, pokud se zhorší jedna z oblastí, může to mít negativní dopady i na některé další pilíře. Ideálním stavem by byla situace, kdy by země

¹⁰ V době založení WEF byl Klaus Schwab profesorem obchodní politiky na univerzitě v Ženevě.

¹¹ Jednalo se zpočátku zejména o spolupráci s Čínskou ekonomickou rozvojovou komisí, podpis deklarace mezi Řeckem a Tureckem (které stály na pokraji války), organizace schůzky mezi Severní a Jižní Koreou a další.

dosáhla pokud možno co nejlepších výsledků ve všech oblastech, což ale samozřejmě není vždy možné (GCR 2010-2011).

Ke grafickému znázornění úspěšnosti či neúspěšnosti země ve všech pilířích slouží tzv. pavučinový model, který bude využit v poslední kapitole k analýze konkurenceschopnosti u konkrétních zemí důležitých pro tuto práci (tedy pobaltských republik).

Nyní následuje výčet jednotlivých pilířů, které jsou podle autorů GCR 2010-2011 podstatné pro konkurenceschopnost národních ekonomik, protože představují soubor základních faktorů, politik a institucí, které významně ovlivňují úroveň produktivity dané země. Proto je podstatné blíže vysvětlit jejich strukturu a význam.

Pilíř první: Instituce

Kvalita institucionálního prostředí je jednou z hlavních podmínek pro správné fungování každé ekonomiky. Institucionální prostředí je dáno právním a administrativním rámcem dané země a jeho vyspělost tvoří základní podmínky pro dlouhodobou růstovou udržitelnost. Ekonomický růst, konkurenceschopnost země i spokojenost obyvatelstva - to vše závisí na dobře fungujících institucích.

Tento pilíř je co do počtu konkrétních sledovaných kritérií nejobsažnější – zahrnuje celkem 21 kritérií, z nichž pouze jedno (síla ochrany investorů) je založeno na tvrdých datech. Mezi měkkými kritérii můžeme nalézt například ochranu vlastnických práv a duševního vlastnictví, důvěru veřejnosti v politiky, nezávislost soudců, plýtvání veřejnými výdaji, etické chování firem nebo spolehlivost služeb policie. (GCR 2010-2011)

Pilíř druhý: Infrastruktura

Pro účinně fungující hospodářství je velice podstatným nástrojem efektivní a fungující infrastruktura. To, zda je spojení mezi regiony vyspělejšími a ekonomicky méně vyspělými dobré, má vliv na kvalitnější a rychlejší spojení pro investory, pracovníky, ale i běžné obyvatele. Kvalitní infrastruktura (zejména tedy silnice, dálnice, železnice, přístavy nebo letiště) souvisí se snadnější přepravou zboží, služeb i osob, čímž dochází k vyššímu ekonomickému růstu. Tento pilíř se však netýká pouze dopravní infrastruktury, ale také energetické nebo telekomunikační sítě. Podniky nemohou fungovat bez stálého přísunu

energie (to platí zejména pro nepřetržitý provoz) a rychlý a svobodný přístup k informacím umožňuje rychlejší a kvalitnější rozhodování.

Druhý pilíř je tvořen devíti kritérii, konkrétně šesti měkkými (celková kvalita infrastruktury, kvalita silnic, kvalita železniční infrastruktury, kvalita přístavní infrastruktury, kvalita letecké dopravní infrastruktury a kvalita dodávek elektřiny) a třemi tvrdými. Mezi ně patří celková osobní přepravní kapacita všech pravidelných letů ze země (i vnitrostátních), počet pevných telefonních linek a počet mobilních telefonů na 100 obyvatel. (GCR 2010-2011)

Pilíř třetí: Makroekonomická stabilita

Stabilní makroekonomické prostředí je nezbytné pro podnikání v dané zemi, a tudíž je důležité i pro celkovou konkurenceschopnost země. Nestabilita makroekonomického prostředí zabraňuje dlouhodobému růstu ekonomiky. Tento pilíř je možné rozdělit na stabilitu v oblasti fiskální a monetární. Správně fungující fiskální politika, a tedy zdravé veřejné finance, rozvážně sestavený rozpočet a pokud možno co nejnížší veřejný dluh, je zárukou ekonomického růstu. Pro monetární politiku je pak z hlediska hospodářského růstu podstatná stabilní a nízká cenová hladina.

Tento pilíř se spolu s desátým pilířem plně opírá o tvrdá statistická data. Zahrnuje saldo veřejných financí v poměru k HDP, míru národních úspor v poměru k HDP, míru inflace (jako roční procentní změnu v indexu spotřebitelských cen), spread úrokové míry, veřejný dluh (jako procento z HDP) a rating země (GCR 2010-2011).

Pilíř čtvrtý: Zdraví a základní vzdělání

Zdravá pracovní síla je nezbytností pro konkurenceschopnost a produktivitu každé země. Nemocní pracovníci mají nízkou produktivitu a nakonec zdraví a i celkově kvalita zdravotnictví má vliv na samotnou kvalitu a délku života. Také základní vzdělání je faktorem, který významně ovlivňuje efektivitu práce jednotlivců (GCR 2010-2011).

Pilíř zdraví a základní vzdělání je tvořen šesti tvrdými a čtyřmi měkkými daty. Mezi měkká data patří střednědobý vliv výskytu malárie, tuberkulózy a HIV/AIDS na podnikání a kvalita základního vzdělání. Tvrdá kritéria pro tento pilíř pak tvoří počet případů malárie a tuberkulózy na 100 tisíc obyvatel, výskyt HIV (jako procentní podíl mezi dospělými ve věku

15 – 49 let), kojenecká úmrtnost (na 1000 živě narozených), naděje na dožití při narození (v letech) a podíl dětí navštěvujících školu prvního stupně (z celkového počtu dětí odpovídajícího školnímu věku). (Klvačová, 2008).

Pilíř pátý: Vyšší a další vzdělání (odborná kvalifikace)

Vyšší vzdělání a jeho kvalita jsou důležité pro ekonomiky, které chtějí zvyšovat své bohatství. Kvalifikovaná pracovní síla dokáže pružněji zareagovat na změny prostředí, které jsou dnes zcela běžné. V tomto pilíři se hodnotí kvantita, ale také kvalita vzdělávání. Patří sem samozřejmě také školení a další vzdělávání zaměstnanců ve firmách (GCR 2010-2011).

Pilíř je složen ze dvou tvrdých kritérií (podíl studentů zapsaných na školách druhého a třetího vzdělávacího stupně – obojí na počtu obyvatel odpovídajícího věku) a šesti měkkých kritérií. Mezi ta patří kvalita vzdělávacího systému, kvalita matematického a přírodovědného vzdělání, kvalita manažerských škol, přístup k internetu ve školách, místní dostupnost výzkumných a vzdělávacích služeb a rozsah vzdělávání zaměstnanců.

Pilíř šestý: Efektivita trhů zboží

Země, které mají efektivní trhy se zbožím, produkují správný mix zboží a služeb, který dokáže uspokojit poptávku. Nejlepší možné prostředí pro směnu zboží vyžaduje pokud možno co nejmenší překážky podnikatelského prostředí. Také náročnost zákazníků, a tedy poptávky, ovlivňuje kvalitu trhů zboží. Čím je poptávka náročnější, tím musejí firmy produkovat kvalitnější zboží, musejí více inovovat a zaměřovat se na zákazníky.

Efektivita trhů zboží je druhý nejpočetnější pilíř – zahrnuje patnáct dílčích kritérií, z nichž pouze čtyři jsou tvořena tvrdými daty (celková daňová sazba, počet úkonů nutných k zahájení podnikání, čas ve dnech potřebný k zahájení podnikání a obchodní tarify). Měkká kritéria jsou tvořena intenzitou místní konkurence, rozsahem dominantního postavení na trhu, účinností antimonopolní politiky, rozsahem a dopadem zdanění, náklady zemědělské politiky, výskytem obchodních bariér, omezením zahraničního vlastnictví, dopady pravidel pro přímé zahraniční investice, zátěž celních režimů, stupeň orientace na zákazníka a sofistikovanost kupujících (GCR 2010-2011).

Pilíř sedmý: Efektivita trhu práce

Efektivní a flexibilní trh práce je nezbytný k tomu, aby bylo možné pracovní sílu rozmístit co nejefektivněji. Flexibilita trhu práce je potřebná proto, aby se pracovní síla mohla přesunovat mezi různými ekonomickými aktivitami s co nejnižšími náklady a aby byla možná mzdová fluktuace bez větších sociálních problémů. Podstatný faktor představuje také motivace pracovníků.

Sedmý pilíř představuje šest měkkých kritérií (spolupráce ve vztazích zaměstnanec – zaměstnavatel, pružnost stanovení úrovně mezd, praxe najímání a propouštění pracovníků, relace mezd a produktivity, spolehlivost profesionálního managementu a odliv mozků) a tři kritéria tvrdá (strnulost zaměstnanosti, náklady související s propouštěním (v týdnech placení odstupného) a podíl účasti žen na pracovní síle). (GCR 2010-2011).

Pilíř osmý: Rozvoj finančního trhu

Ve světle současné ekonomické krize došlo ke zvýraznění nutnosti zdravého a dobře fungujícího finančního sektoru. Prostřednictvím finančního trhu dochází k umístění úspor obyvatel do ekonomiky pokud možno co nejproduktivnějším způsobem. Je nezbytné, aby byl bankovní sektor v zemi transparentní, důvěryhodný a vhodně regulovaný.

Tvrdá data v tomto pilíři tvoří pouze jedno kritérium, a sice stupeň ochrany práv dlužníků a věřitelů. Zbývajících osm jsou data měkká - snadnost přístupu k finančním službám a jejich cenová dostupnost, možnost vydávat akcie a prodávat je na lokálním trhu, snadnost přístupu k úvěrům, disponibilita rizikového kapitálu, omezení kapitálových toků, zdraví bank a regulace směny cenných papírů (GCR 2010-2011).

Pilíř devátý: Technologická připravenost

V dnešním globalizovaném světě mají stále důležitější roli technologie, které se stávají základním prvkem konkurenceschopnosti a prosperity jak jednotlivých firem tak také celých ekonomik. Tento pilíř se zabývá měřením rychlosti, s jakou jsou ekonomiky schopny přijímat stávající technologie tak, aby zvyšovaly svůj výkon. Hlavní roli hrají informační a komunikační technologie. V této oblasti dochází k přelévání mezi obory a zlepšuje se tak celková ekonomická úroveň dané země. Důležitý je také fakt, že domácí firmy mají snazší přístup k technologiím než firmy, které vyrábějí v jiné než vlastní zemi.

Pilíř technologická připravenosti je tvořen dostupností nejnovějších technologií, úrovní absorpční schopnosti firem a přímými zahraničními investicemi a transferem technologií, jakožto měkkými daty. Tvrdá data v tomto pilíři zastupuje odhadovaný počet uživatelů internetu na 100 obyvatel (i z mobilních telefonů), počet stálých uživatelů vysokorychlostního internetu na 100 obyvatel a šířka pásma internetového připojení (v Mb/s) na 10 tisíc obyvatel (Klvačová, 2008).

Pilíř desátý: Velikost trhu

Velký trh umožňuje firmám dosahovat úspor z rozsahu, proto velikost trhu významně ovlivňuje produktivitu firem. V minulosti byl trh omezen hranicemi země, ale v době globalizace mezinárodní trhy nahrazují trhy domácí, zejména pak pro malé ekonomiky. Proto je hlavně pro tyto malé (a otevřené) ekonomiky nezbytné mít konkurenceschopné zboží, aby dokázaly obstát na světových trzích. Tak tedy může být v určitých podmínkách považován export za substitut domácí poptávky. Tím, že se z domácího a zahraničního trhu stává jeden trh, získává země mnoho výhod – příkladem může být trh Evropské unie. Ta je sice tvořena mnoha zeměmi, ale má jednotný společný trh.

Tento pilíř je tvořen pouze tvrdými kritérii, a sice velikostí domácího trhu (počítá se jako součet HDP a celkového importu zboží a služeb a od této hodnoty se odečte celková hodnota exportu zboží a služeb), velikostí zahraničního trhu (počítá se jako hodnota vývozu zboží a služeb), HDP v paritě kupní síly, importy jako procento z HDP a exporty jako procento z HDP. (GCR 2010-2011)

Pilíř jedenáctý: Sofistikovanost podnikání

Propracované podnikání přispívá k vyšší efektivitě při výrobě zboží a služeb, čímž dochází ke zvyšování produktivity a vyšší konkurenceschopnosti. Pro podnikání je podstatná kvalita propojení mezi jednotlivými obory stejně tak jako propojení jednotlivých firemních strategií. To je podstatné zejména pro vyspělé země, ve kterých dochází k vyčerpávání základních zdrojů zvyšování produktivity. Kvalita obchodní sítě a podpůrných odvětví v zemi, jako míra množství a kvality místních dodavatelů a rozsahu jejich vzájemného působení je velmi důležitá. V okamžiku, kdy dojde k propojení firem a dodavatelů z určitého odvětví v klastry, dochází ke zvyšování efektivit, vznikají nové možnosti pro inovace a bariéry pro vstup nových firem do odvětví jsou redukovány. Jednotlivé firemní operace a

strategie týkající se marketingu, firemní jedinečnosti nebo značky vedou k modernímu podnikatelskému procesu, který je pro podnikání velice důležitý (GCR 2010-2011).

Tento pilíř tvoří pouze měkká data – počet a kvalita místních dodavatelů, povaha konkurenční výhody (např. levná pracovní síla nebo jedinečnost produktů), přítomnost hodnotového řetězce (navazující odvětví), regulace mezinárodní distribuce, sofistikovanost výrobního procesu, rozsah marketingu, ochota delegovat pravomoci a stav rozvoje klastrů (Klvačová, 2008).

Pilíř dvanáctý: Inovace

Poslední a velmi podstatný pilíř tvoří inovace. Přestože velkých zisků mohou země dosahovat zkvalitněním institucionálního prostředí, budováním infrastruktury, kvalitnějšími lidskými zdroji nebo například makroekonomickou stabilitou, všechny tyto faktory nakonec narážejí na problém klesajícího obrátu. Z dlouhodobého hlediska mohou být standardy rozšířeny pouze díky technologickým inovacím. Zatímco méně rozvinuté země mohou zvyšovat svoji produktivitu díky stávajícím technologiím, vyspělým zemím nezbývá než neustále inovovat své technologie. Jen tak mohou obstát v konkurenčním boji. V této situaci je potřebné, aby inovační prostředí bylo podporováno jak veřejným, tak hlavně soukromým sektorem, tedy konkrétně investicemi do oblasti výzkumu a vývoje. To také souvisí s nezbytným propojením mezi univerzitami a různými odvětvími průmyslu, přítomností vysoce kvalitních vědecko-výzkumných institucí a ochranou duševního vlastnictví (GCR 2010-2011).

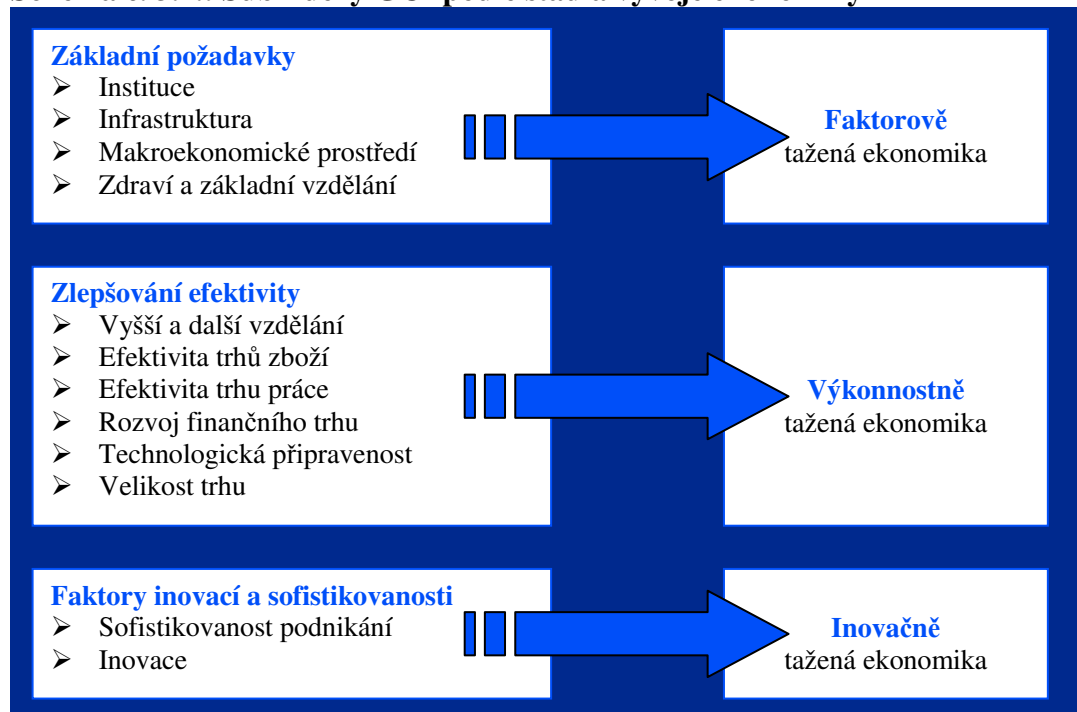
Poslední pilíř zahrnuje pouze jedno tvrdé kritérium – počet zaregistrovaných patentů na milion obyvatel – ostatní kritéria jsou měkká. Tvoří je dostatek vědců a inženýrů, státní zakázky na technicky pokrokové produkty, spolupráce mezi univerzitami a podnikovou sférou, výdaje společností na výzkum a vývoj, kvalita vědecko-výzkumných institucí a schopnost inovovat (Klvačová, 2008).

3.1.2. Subindexy GCI a fáze ekonomického rozvoje

Těchto dvanáct pilířů je následně rozděleno do tří subindexů, které berou v úvahu výchozí postavení dané ekonomiky z hlediska fáze vývoje. Zohlednění fáze ekonomického vývoje je velmi podstatné, protože cesta jak zvyšovat konkurenceschopnost bude například

v případě Rwandy rozhodně jiná než v případě Německa. Rozdělení pilířů na subindexy ukazuje následující schéma č. 3.1.

Schéma č. 3.1.: Subindexy GCI podle stadia vývoje ekonomiky



Zdroj: Global Competitiveness Report 2010-2011, vlastní úprava

V první fázi vývoje, tedy v ekonomice tažené faktory, představuje zdroj konkurenceschopnosti především zásoba výrobních faktorů. Ekonomika v této fázi je charakteristická především nekvalifikovanou, ale gramotnou pracovní silou a velkou zásobou přírodních zdrojů. Firmy zde soutěží především v oblasti cenové, vyrábějí spíše základní produkty a jejich nízká produktivita se odráží v nízkých mzdách. Udržení určité úrovně konkurenceschopnosti v této fázi závisí zejména na prvních čtyřech pilířích, tedy na dobře fungujících veřejných i soukromých institucích, na rozvinutosti infrastruktury, na stabilitě makroekonomického prostředí a na péči o zdraví obyvatel a jejich základním vzdělávání.

Jestliže se země stane konkurenceschopnější, bude to souviset s jejím posunem do vyšší fáze vývoje, tedy do fáze výkonnostně tažené. V tomto okamžiku bude podstatný růst produktivity a tudíž i s růst mezd. V této fázi musí ekonomika dané země rozvíjet efektivnější výrobní procesy a zvyšovat jakost svých produktů. Konkurenceschopnost v této etapě může být zvyšována prostřednictvím pilířů 5 – 10, tedy prostřednictvím vyššího vzdělávání a odborné přípravy, efektivních trhů zboží, dobře fungujícího trhu práce, rozvíjení finančních

trhů, schopnosti využít stávajících technologií a využitím velikosti trhu, ať už domácího nebo zahraničního.

Pokud země vstoupí do třetí fáze vývoje, tedy do fáze tažené inovacemi a sofistikovaností, budou zde mzdy růst natolik, že tuto výši spojenou s vysokou životní úrovní bude možné udržet jen tehdy, pokud budou subjekty v dané zemi schopny produkovat nové jedinečné produkty. Země v této fázi mohou posilovat svoji konkurenceschopnost pomocí posledních dvou pilířů, a to tak, že budou produkovat nové a jiné zboží s použitím nejmodernějších výrobních procesů a prostřednictvím inovací.

Index globální konkurenceschopnosti bere v úvahu také fakt, že v různých stadiích vývoje ekonomik jsou důležité jiné faktory, tedy pilíře. Proto jsou přiřazeny vyšší relativní váhy u těch subindexů, které jsou pro danou ekonomiku v dané fázi vývoje relevantní (GCR 2010-2011). To znamená, že i když je všech dvanáct pilířů důležitých pro všechny země, význam jednotlivých pilířů se liší podle toho, v jaké konkrétní etapě se daná ekonomika právě nachází. Konkrétní váhy u jednotlivých subindexů znázorňuje tabulka č. 3.1.

V této tabulce můžeme vidět, že pro faktory taženou ekonomiku je nejpodstatnější subindex základních požadavků, který tvoří celých 60 % celkového GCI, a naopak nejmenší, 5% váhu, má subindex inovací a sofistikovanosti. Pro ekonomiku, která je tažená výkonností (efektivitou) je nejdůležitější subindex zlepšování efektivnosti, který tvoří 50 % celkového indexu, a malou váhu má stejně jako v předchozí fázi subindex inovací a sofistikovanosti, který tvoří 10 %. V ekonomice, která je tažená inovacemi má pak nejvyšší, také 50% podíl subindex zlepšování efektivnosti, ale subindex inovací a sofistikovanosti má již 30% váhu. Subindex základních požadavků v poslední fázi vývoje již mírně ztrácí na důležitosti – tvoří už jen 20 %.

Tab. č. 3.1.: Váhy subindexů v různých fázích vývoje ekonomik

Subindex	Faktorově tažená fáze (%)	Výkonnostně tažená fáze (%)	Inovačně tažená fáze (%)
Základní požadavky	60	40	20
Zlepšování efektivnosti	35	50	50
Faktory inovací a sofistikovanosti	5	10	30

Zdroj: Global Competitiveness Report 2010-2011, vlastní úprava

K rozdělení zemí do etap vývoje se používají dvě kritéria. Jsou to úroveň HDP na obyvatele vyjádřená v USD a podíl exportu minerálních (prvotních) surovin na celkovém vývozu dané země. Jak uvádí GCR (2010-2011), hodnota HDP na obyvatele zde nahrazuje průměrnou mzdu, protože tento údaj není v některých zemích dostupný. Pokud nastane situace, že v některé ze zemí tvoří více než 70 % exportu primární produkce, tato země je považována do značné míry za ekonomiku, která je tažená faktory.¹² Některé země však nemusejí spadat konkrétně do jedné ze tří fází – tyto země jsou pak ve fázi přechodové. Rozdělení zemí do jednotlivých fází podle HDP na osobu je uvedeno v následující tabulce č. 3.2.

Tab. č. 3.2. Hranice příjmů pro stanovení stupně ekonomického rozvoje

Fáze vývoje	HDP na osobu v USD
Fáze první: Faktorově tažená ekonomika	< 2 000
<i>Přechod mezi první a druhou fází</i>	<i>2 000 – 3 000</i>
Fáze druhá: Výkonnostně tažená ekonomika	3 000 – 9 000
<i>Přechod mezi druhou a třetí fází</i>	<i>9 000 – 17 000</i>
Fáze třetí: Inovačně tažená ekonomika	> 17 000

Zdroj: Global Competitiveness Report 2010-2011, vlastní úprava

Všechny tři pobaltské republiky, tedy Estonsko, Litva a Lotyšsko, kterými se bude zabývat poslední část této práce, se nacházejí v přechodové fázi mezi druhým a třetím stadiem ekonomického vývoje. Tato fáze je v GCR 2010-2011 nejméně početná a pro srovnání se zde nachází například také Slovensko nebo Polsko. Ve třetí fázi vývoje se vedle ekonomik jako jsou USA nebo Spojené království nachází také Česká republika, ale také Malta, Singapur, Slovinsko a další (GCR 2010-2011).

3.2. Mezinárodní institut pro rozvoj managementu - Ročenka světové konkurenceschopnosti

Druhou významnou, mezinárodně uznávanou organizací, která pravidelně sestavuje žebříčky konkurenceschopnosti je švýcarský institut IMD (International Institut for Management Development) a jeho Ročenka světové konkurenceschopnosti (WCY – Word Competitiveness Yearbook). Žebříček této organizace nebude v poslední kapitole této práce využit, protože zahrnuje pouze dvě ze tří zemí stěžejních pro tuto práci, nicméně vzhledem

¹² Tímto opatřením se předchází situaci, kdy jsou informace zkresleny v případech, kdy velkou část HDP tvoří právě export surovin.

k tomu, že se jedná o druhé nejvýznamnější multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti, bude zde jeho metodika, i když stručněji, nastíněna.

Jak uvádějí oficiální webové stránky IMD, jedná se o neziskovou organizaci, která funguje jako podnikatelská škola v Lausanne a má za úkol zejména vzdělávat vedoucí pracovníky. Tento institut vznikl v roce 1990 sloučením dvou původně na sobě nezávislých škol¹³. Ročenka světové konkurenceschopnosti je tímto institutem publikována pravidelně od roku 1989.

Podle IMD by mělo být snahou všech zemí zajistit a udržet rostoucí životní úroveň. Pro dosažení tohoto cíle vytvořil IMD 10 tzv. zlatých pravidel konkurenceschopnosti (Kadeřábková, 2003):

- 1) stabilní a předvídatelné právní prostředí,
- 2) pružná ekonomická struktura,
- 3) investice do tradiční a technologické infrastruktury,
- 4) podpora domácích úspor a investic,
- 5) aktivní strategie na zahraničních trzích a přitažlivost pro zahraniční investice
- 6) kvalita, rychlost a průhlednost veřejné správy,
- 7) efektivní vztah mezi úrovněmi mezd, produktivity a zdanění,
- 8) snižování mzdových nerovností a posilování střední třídy,
- 9) vysoké investice do vzdělání a celoživotního vzdělávání pracovní síly,
- 10) vyváženost globalizace a zachování hodnotových systémů obyvatel.

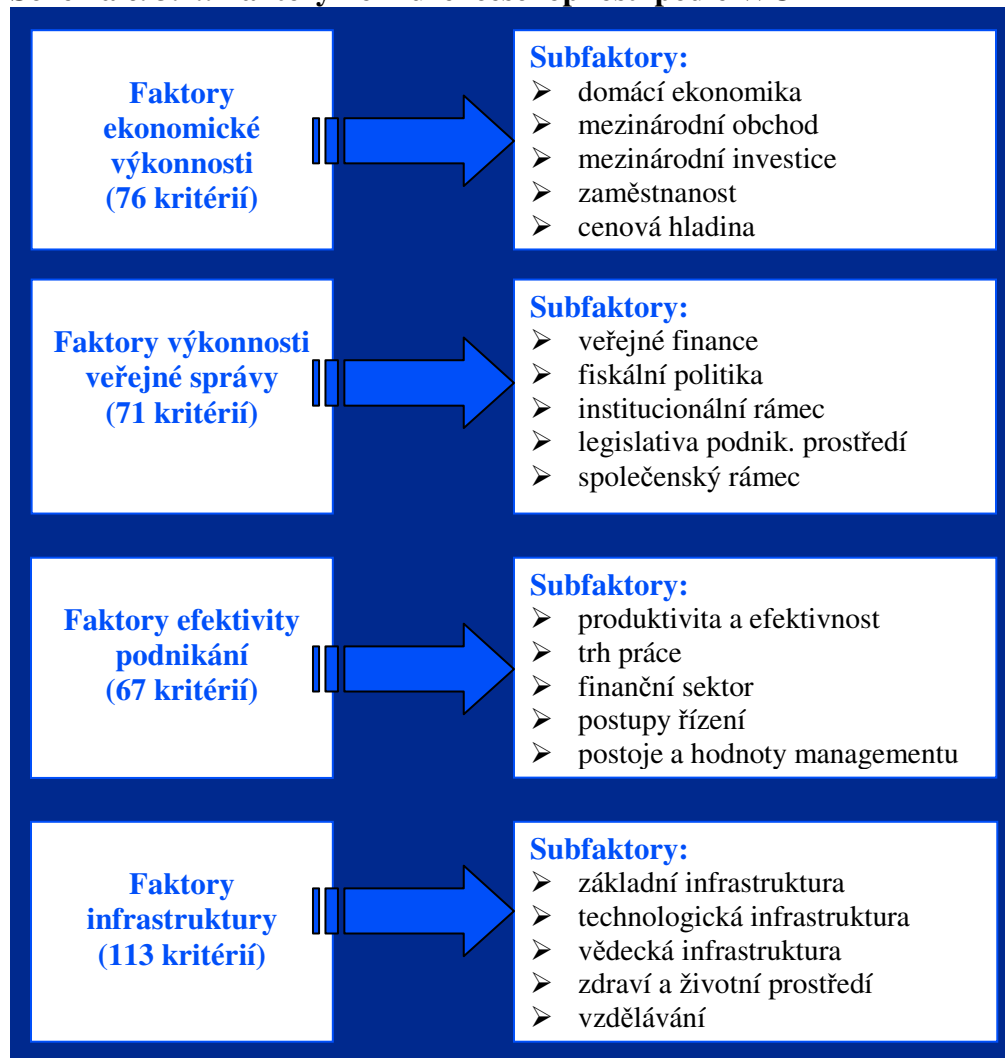
Zatím poslední WCY (za rok 2010) sleduje výkonnost 58 zemí z pohledu 327 kritérií, přičemž 2/3 těchto kritérií tvoří tvrdá statistická data a 1/3 měkká data získaná od různých soukromých institucí, se kterými IMD spolupracuje, ale také od mezinárodních a regionálních organizací.

Pro každou zemi je v Ročence vytvořena jakási analýza, která říká, zda země vytváří dobré prostředí pro konkurenceschopnost podniků. WCY je sestavován na základě čtyř hlavních skupin faktorů, kdy každý z nich obsahuje 5 dílčích subfaktorů. Tyto jsou pak

¹³ IMI, kterou založila v roce 1946 firma Alcan v Ženevě a IMEDE, kterou založila firma Nestlé v Lausanne v roce 1957.

následně podrobně členěny na výše uvedených 327 kritérií. Základní rozdělení faktorů ukazuje následující schéma č. 3. 2.

Schéma č. 3.2.: Faktory konkurenceschopnosti podle WCY



Zdroj: IMD, vlastní úprava

Každý ze subfaktorů uvedených v předchozím schématu má stejnou 5% váhu na celkovém výsledku, a to bez ohledu na to, že každý z nich může zahrnovat jiný počet kritérií. Z uvedených 327 kritérií jsou 131 tvrdá data, 115 data měkká, a zbylých 81 kritérií poskytuje pouze dokreslující informace. V konečném hodnocení má nejvíce konkurenceschopná ekonomika 100 bodů a ta nejméně konkurenceschopná 0 bodů. Kdykoliv od prvního vydání WCY došlo k výraznější změně metodiky sestavování žebříčku konkurenceschopnosti, byla data za posledních několik let přepočítána podle nové metodiky, tak, aby bylo možné provádět časové srovnání.

3.3. Srovnání žebříčků konkurenceschopnosti WEF a IMD

Mezi největší výhodu multikriteriálních ukazatelů obecně patří právě velké množství faktorů, prostřednictvím nichž je konkurenceschopnost hodnocena. Tak může být, zejména díky měkkým datům, postihnout nejen kvantitativní, ale zejména kvalitativní charakter jednotlivých ekonomik. I když podle některých autorů (např. Klvačová, 2008) znamenají tyto žebříčky spíše stupeň přitažlivosti pro zahraniční investory. Dalším velkým pozitivem je vysoký počet zemí zahrnutých do hodnocení.

Z jiného pohledu může velkou slabinu těchto hodnocení představovat právě velké množství měkkých kritérií zahrnutých do celkového hodnocení. Nejedná se totiž o statisticky srovnatelné údaje, ale o subjektivní pohledy jednotlivých hodnotitelů (Klvačová, 2007).

Určitá podobnost v metodice sestavování žebříčků konkurenceschopnosti obou výše popsaných organizací je dána zejména tím, že obě původně vydávaly od roku 1979 společný žebříček. Od 80. let se však cesty těchto organizací rozdělily a jejich metodiky se postupem času začínají mírně rozcházet (Steinmetzová, 2008). Jak uvádí Plchová (2010), oba koncepty vycházejí ze stejného teoretického základu, a sice z Porterova „Diamantu konkurenceschopnosti“, který byl popsán v první kapitole této práce. Přestože hodnocení IMD nebude v této práci využito, jak již bylo zmíněno, může posloužit k upozornění na některé nedostatky, které jsou spojeny s žebříčkem WEF.

Určité odlišnosti je možné sledovat už při samotném chápání pojmu konkurenceschopnost (Jirásek, 2001, str. 43) :*“Zatímco IMD ji hodnotí více jako sílu obstát při tržním střetu (s odpovídající mírou jak zisku pro podnikatelský sektor, tak i prosperity pro obyvatele), WEF ji posuzuje více jako schopnost dosahovat hospodářského růstu.”* Nicméně od roku 2005 došlo ke změně metodiky v hodnocení konkurenceschopnosti WEF spíše směrem k produktivitě dané země a k faktorům, které ji ovlivňují.

Pokud tedy porovnáme Ročenku světové konkurenceschopnosti vydávanou IMD s předchozí Zprávou o globální konkurenceschopnosti vydávanou WEF, zjistíme jisté odlišnosti. Na první pohled nejviditelnějším rozdílem je počet zemí zahrnutých do pozorování. Zatímco GCR sleduje 139 zemí světa, WCY „pouze“ 58 zemí. Tato skutečnost vyznívá jednoznačně ve prospěch GCR.

GCR je sice z globálního hlediska komplexnější, protože zahrnuje obrovské množství zemí, ale při jejich hodnocení používá větší množství měkkých dat. V případě GCR tvoří měkká data zhruba čtyři pětiny, zatímco v případě WCY je podíl měkkých dat jen asi dvě pětiny. Zde tedy leží jakási výhoda na straně WCY. To je také příčinou toho, že do WCY není zahrnuto takové množství zemí jako do GCR - statistická data v takovémto rozsahu není vždy možné získat pro každou zemi.

V souvislosti s GCR a tímto „problémem“ vyjadřují určité pochybnosti někteří autoři, jako například Klvačová (2008). Autorka se v části svých prací zabývá otázkou, proč měly USA v předchozích letech tak vysoké postavení v žebříčku GCR, když z hlediska makroekonomických ukazatelů (tedy tvrdých statistických dat) jejich pozice není příliš příznivá. Odpověď na tuto otázku nalézá právě v množství měkkých dat zahrnutých do multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti. Na druhou stranu však tato data mohou vyjadřovat očekávání ekonomických subjektů ohledně dané ekonomiky. To je také spojeno například s poklesem USA v posledním hodnocení na čtvrtou příčku.

Také to, že v GCR se každý rok do jisté míry mění metodika sestavování GCI, představuje určitou nepříjemnost. Tvůrci indexu tak chtějí postihnout měnící se faktory, které jsou podstatné pro konkurenceschopnost a produktivitu zemí, ale v případě, že chceme srovnávat např. postavení zemí v čase to znamená problém. V případě WCY se jeho tvůrci snaží tento nedostatek kompenzovat tím, že při změně metodiky přepočítávají podle aktuální metodiky data za posledních 5 let.

I přes některé nedostatky Zprávy o globální konkurenceschopnosti se jedná o nejkomplexnější hodnocení v této oblasti, a právě to je důvod, proč je tento žebříček stěžejní pro tuto práci.

3.4. Hodnocení konkurenceschopnosti Světovou bankou

Skupina Světové banky¹⁴ má jako hlavní cíl snižovat světovou chudobu a zvyšovat životní standardy a představuje důležitý zdroj finanční a technické pomoci pro rozvojové

¹⁴ Skupinu Světové banky tvoří dvě základní instituce - Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD) a Mezinárodní asociace pro rozvoj (IDA), které jsou doplněny dalšími třemi důležitými organizacemi, a sice Mezinárodní finanční korporací (IFC), Multilaterální agenturou pro investiční záruky (MIGA) a Mezinárodním centrem pro řešení sporů z investic (ICSID). (The World Bank, 2010)

země na celém světě. Proto se tato skupina organizací zabývá hodnocením celé řady oblastí a vydáváním zpráv na různá témata, aby tak dokázala lépe zmapovat situaci ve světě (The World Bank, 2010).

Mezinárodní finanční korporace (IFC), jako jedna z organizací Skupiny Světové banky, se zabývá hodnocením konkurenceschopnosti zejména z hlediska podnikatelského prostředí. Za tímto účelem vydává od roku 2004 každoročně publikaci s názvem Doing Business ve kterém hodnotí postavení 183 ekonomik světa v devíti základních oblastech, které jsou Světovou bankou chápány jako základní zdroje konkurenceschopnosti (Doing Business, 2011):

- 1) vznik firmy (Starting a Business),
- 2) získání stavebního povolení (Dealing with Construction Permits),
- 3) registrace nemovitostí (Registering Property),
- 4) úvěrová dostupnost (Getting Credit),
- 5) ochrana investorů (Protecting Investors),
- 6) daňová náročnost (Paying Taxes),
- 7) import a export (Trading Across Borders),
- 8) vynutitelnost smluv (Enforcing Contracts),
- 9) ukončení podnikání (Closing a Business).

Stejně jako u předchozích hodnocení se i v případě Světové banky v průběhu let mění počet hodnocených zemí a v některých případech i počet kritérií. Každá z hodnocených oblastí se skládá z několika dílčích kritérií a u všech oblastí je nejpodstatnější administrativní jednoduchost, rychlost státní správy, finanční náročnost a legislativní ochrana. Podstata tohoto hodnocení spočívá v hypotetickém založení firmy o stejných parametrech ve všech zemích a sleduje se dopad například obchodní regulace nebo míry ochrany vlastnických práv na podniky v dané zemi (Doing Business, 2011).

Hodnocení podnikatelského prostředí Světovou bankou je také velmi uznávané a některá výsledná data z Doing Business využívá také Světové ekonomické fórum ve své Zprávě o globální konkurenceschopnosti pro hodnocení určitých dílčích částí pilířů (například síla ochrany investorů v pilíři instituce nebo celkové daňové sazby, doba potřebná k zahájení podnikání a počet úkonů nutných k zahájení podnikání v pilíři efektivita trhů zboží).

3.5. Ostatní způsoby měření konkurenceschopnosti

Světové ekonomické fórum, Mezinárodní institut pro rozvoj managementu a Světová banka samozřejmě nejsou jedinými organizacemi, které se zabývají hodnocením konkurenceschopnosti na mezinárodní úrovni. Další organizace, které také sledují tuto problematiku a v některých případech také zpracovávají vlastní žebříčky, jsou např. Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Mezinárodní měnový fond (IMF), ale také Evropská unie, která zpracovává své vlastní hodnocení konkurenceschopnosti, týkající se členských zemí.

Některé organizace sledují také jiná (někdy ne zcela ekonomická) hlediska rozvoje, která souvisejí s konkurenceschopností. Takovými organizacemi jsou například Freedom House (sleduje politickou svobodu a postup reform), The Fraser Institut a The Heritage Foundation (sestavují pravidelně indexy ekonomické svobody), Transaparency International (pracuje s indexem vnímání korupce) nebo nejrozličnější ratingové agentury, z nichž nejznámější a nejvýznamnější jsou Moody's, Standard and Poor's a Fitch (Kadeřábková, 2003).

Na tomto místě je však nezbytné uvést také ty ukazatele pro měření konkurenceschopnosti, které se zabývají ryze ekonomickými veličinami a vycházejí pouze z tvrdých (statistických) dat, a tedy zabírají pouze určitou dílčí (kvantitativní) část konkurenceschopnosti (nikoliv část kvalitativní).

Jedná se zejména o cenově-nákladové indikátory, indikátory ziskovosti a indikátory exportní výkonnosti. Do první jmenované skupiny můžeme zařadit reálný efektivní směnný kurz nebo jednotkové pracovní náklady, které představují náklady a tedy i část ceny výrobků či služeb. Indikátory ziskovosti souvisejí s faktem, že při poklesu konkurenceschopnosti klesá také ziskovost v některých sektorech. Indikátory exportní výkonnosti pak mohou zahrnovat například indikátory relativní síly specializace, transformační výkon ekonomiky nebo ukazatele tržního růstu. U této skupiny indikátorů je možné spatřovat podobnost s některými definicemi konkurenceschopnosti, které spojují úspěch zemí v úspěchu jejich zboží na zahraničních trzích (Balcarová, 2007).

Je samozřejmé, že skupina měřitelných ukazatelů konkurenceschopnosti neobsahuje jen ty výše uvedené. Spektrum takovýchto ukazatelů je mnohem širší, ale jejich podrobnější zkoumání není cílem této práce. Jejich částečný výčet zde slouží jen pro dokreslení představy o způsobech, jakými může být konkurenceschopnost sledována.

4. KOMPARACE KONKURENCESCHOPNOSTI POBALTSKÝCH ZEMÍ

Tato kapitola bude věnována komparaci konkurenceschopnosti skupiny pobaltských republiky, tedy Estonska, Lotyšska a Litvy. Úvodní část se bude zabývat charakteristikou těchto republik jak z hlediska jejich historie a transformačního procesu, tak zejména z pohledu vývoje některých vybraných makroekonomických ukazatelů v průběhu několika posledních let. Následně bude pozornost přesunuta k samotné konkurenceschopnosti, a to konkrétně k hodnocení konkurenceschopnosti těchto ekonomik z pohledu Světového ekonomického fóra.

4.1. Obecná charakteristika a historie pobaltských zemí

Tyto tři země ležící na pobřeží Baltského moře (viz. schéma č. 4.1.) mají společnou nejen polohu, ale zejména historii, jejímž důsledkem bývají někdy označovány jako „malé postsovětské republiky“. Nejmenší z nich je Estonsko (45 tis. km²) s 1,3 mil. obyvatel, Lotyšsko a Litva mají zhruba stejnou rozlohu (65 tis. km²), přičemž Lotyšsko má zhruba 2,3 mil. obyvatel a Litva jako nejlidnatější z těchto zemí má 3,3 mil. obyvatel (Členské státy, 2011).

Schéma č. 4. 1.: Pobaltské republiky



Zdroj: Learning about the Baltics, vlastní úprava

Přestože tyto tři země vystupují samozřejmě každá sama za sebe, obvykle jsou vnímány jako určitý celek. V minulosti je konec jejich individuálního historického vývoje možné spatřovat zhruba v 18. století, kdy postupně připadaly carskému Rusku a v jeho moci zůstaly až do období 1. světové války. Po krátké etapě samostatnosti těchto zemí následovala sovětská okupace v roce 1940¹⁵ a zhruba padesátileté období pod nadvládou Sovětského svazu. V době pokusu o převrat v Sovětském svazu využily pobaltské země situaci a vyhlásily plnou nezávislost¹⁶, která byla později uznána i Sovětským svazem (Mašta, 2000).

Krátce po získání nezávislosti se všechny tři pobaltské republiky staly členy OSN a dříve či později dalších západoevropských a euroatlantických organizací, což značilo jejich snahu demonstrovat svoji novou orientaci západním směrem. Mašta (2000) také uvádí, rozdílné tendence těchto zemí v orientaci na zahraniční partnery, což dokládá počtem bilaterálních smluv uzavíraných s mimopobaltskými státy. Zatímco Estonsko se po osamostatnění orientovalo především na Finsko a ostatní skandinávské země, Litva posilovala své vztahy hlavně s Polskem (to je dáno také historickým vývojem) a Lotyšsko se zaměřovalo na spolupráci zejména se skandinávskými zeměmi, USA a Německem.

V novodobých dějinách pobaltských republik je patrná určitá koordinace. Důkazem mohou být některé události z 90. let 20. století, jako například založení Pobaltského shromáždění nebo Pobaltské rady ministrů. Existují zde však i určité neshody a rozpory mezi zeměmi – k jejich posílení došlo mimo jiné v důsledku rozhodnutí EU zařadit pouze Estonsko do první vlny uchazečů o přijetí do Evropské unie. Přesto jsou však zbytkem světa všechny tři země chápány jako celek, což pro ně znamená jakousi nutnost posilovat vzájemnou spolupráci (Mašta, 2000).

Estonsko, Lotyšsko i Litva se staly 1. 5. 2004 spolu s dalšími sedmi kandidátskými zeměmi¹⁷ v největší vlně rozšiřování Evropské unie jejími novými členy. Estonsko, jako zatím jediná z těchto tří zemí, dosáhlo 1. 1. 2011 přijetí společné měny euro a stalo se tak členem eurozóny. Lotyšsko pevně navázalo svoji měnu na euro v rámci ERM II od 2. 5. 2005 a Litva tak učinila už od 28. 6. 2004 - snahou obou zemí je dosáhnout co nejdříve přijetí eura.

¹⁵ Ruská okupace byla v letech 1941 – 1944 krátce přerušena okupací německou.

¹⁶ Jako první vyhlásila nezávislost Litva 11. března 1990, následovalo ji Estonsko 20. srpna 1991 a Lotyšsko 21. srpna 1991.

¹⁷ V roce 2004 došlo k rozšíření EU celkem o deset nových členů: Česká republika, Estonsko, Kypr, Maďarsko, Malta, Litva, Lotyšsko, Polsko, Slovensko, Slovinsko.

Litva k tomu měla velmi blízko – chtěla se stát členem eurozóny současně se Slovinskem, ale při posuzování plnění kritérií v květnu 2006 Evropská komise shledala, že Litva neplní inflační kritérium (pouze o 0,1 procentního bodu) a tedy není připravena na vstup do eurozóny (Členské státy, 2011).

4.2. Proces transformace v pobaltských zemích

Na počátku 90. let 20. století, kdy došlo k odtrhnutí všech tří pobaltských republik od Sovětského svazu, bylo třeba, aby tyto země prošly určitým transformačním procesem (především bylo nutné přejít od centrálně plánované ekonomiky k ekonomice tržní). Při hodnocení transformačního procesu v těchto zemích je třeba brát v úvahu zejména výchozí postavení jednotlivých ekonomik. Téměř padesátiletá nadvláda Sovětského svazu musela zanechat na těchto ekonomikách určité následky. Jejich hospodářství bylo přizpůsobeno sovětským potřebám, což vybuodovalo jakousi závislost pobaltských zemí na Rusku.

Pro tyto ekonomiky byly na konci 80. let typické velké průmyslové komplexy, zemědělská družstva a státní statky. Mašta (2000) ve své práci uvádí, že každá ze zemí byla specializována na určité druhy zboží. Jako příklad uvádí, že pro Estonsko byla typická výroba rypadel a jiných průmyslových zařízení a např. také pián, Lotyšsko bylo zaměřeno na produkci naftových motorů, minibusů a rádií a pro Litvu byly typické zejména různé elektrické spotřebiče. Co se týká zahraničního obchodu pobaltských zemí v 80. letech, autor uvádí, že v podstatě žádný neexistoval. Důsledek vysoké integrace těchto zemí do sovětské ekonomiky byl takový, že více než 90 % celkového zahraničního obchodu bylo realizováno právě se Sovětským svazem a zbývající nepatrná část byla uskutečňována se zeměmi východní Evropy.

Rozpad Sovětského svazu tedy znamenal pro pobaltské republiky značné těžkosti, které byly do jisté míry jiné než v ostatních postkomunistických zemích. O schopnosti pobaltských republik překonávat krize a nepříznivé situace píše časopis Trade Review agentury Czech Trade: „*Důkazem je například začátek 90. let minulého století, kdy se tyto země odtrhly od Sovětského svazu a prošly těžkou zkouškou – ztratily exportní trh Ruska, přičemž na západě nebyly konkurenceschopné. Musely přistoupit k zesíhlení průmyslu. Zaznamenaly značný odliv převážně vzdělaného, ruský hovořícího obyvatelstva atd.*“ (Mézal, M.; Velčický, J. 2010, str. 11).

V Pobaltí již od roku 1997 najdeme obvykle pouze středopravé nebo pravicové vlády. V Estonsku byla situace z tohoto pohledu nejpříznivější vzhledem k tomu, že volby se zde konaly nejdříve ze všech tří zemí a ihned v nich jasně zvítězila pravice. To jaká vláda se dostala při prvních volbách k moci samozřejmě také souvisí se zvoleným přístupem k transformaci jednotlivých ekonomik. *„Zatímco estonští ekonomové vsadili na razantní ekonomickou reformu a nechávali bankrotovat podniky, které neměly perspektivu, případně svými dodavatelsko-odběratelskými vztahy udržovaly hospodářství v závislosti na Rusku, v Lotyšsku a Litvě byly reformy prováděny mnohem váhavěji.“* (Mašta, 2000, str. 82)

Jak uvádí Mašta (2000), jedno ze specifíků, kterým pobaltské země disponovaly, byla skutečnost, že sovětská vláda jim v roce 1990 garantovala omezenou ekonomickou autonomii. To jim umožnilo provést některé drobné reformní kroky již před úplným osamostatněním a postupně začít připravovat základní institucionální rámec pro transformaci (mezi první kroky patřilo zřízení národních bank, vytvoření zákona o státním rozpočtu, liberalizace cen a příprava na privatizaci, zákony vymezující vlastnická práva apod.). Nyní následuje stručný přehled počátečních transformačních kroků v jednotlivých ekonomikách, přičemž zdroj pro tento přehled je také Mašta (2000).

Estonsko provedlo první reformní kroky již na konci roku 1989 (cenová reforma). Během následujících tří let proběhla téměř kompletní cenová liberalizace a v březnu 1990 vznikla Estonská centrální banka (i když zpočátku nebyla uznána sovětskou vládou). Od roku 1989 probíhala v Estonsku kompenzace újmy osobám pronásledovaným za sovětské nadvlády. Zákon týkající se vlastnické reformy byl přijat v roce 1991 a proces kompenzací a restitucí byl zahájen v roce 1992. Privatizace probíhala formou kupónů, které byly obyvatelstvu přidělovány podle odpracovaných let a mohly být použity k privatizaci zejména domů a bytů. Estonsko zvolilo stejně jako Lotyšsko centralizovanou formu privatizace – v roce 1993 zřídilo Estonskou privatizační agenturu. V roce 1991 byla zahájena tzv. malá privatizace, v roce 1992 pak započala „experimentální“ privatizace velkých podniků a v roce 1993 byl vydán nový zákon o privatizaci, který zrušil členění na malou a velkou privatizaci. Většina velkých podniků byla prodána pomocí tendrů s nalezením strategického partnera.

Lotyšsko připravovalo část legislativy, umožňující vznik průmyslových družstev a soukromých firem už od roku 1989. Některé důležité reformní kroky zde proběhly v roce 1990, některé o rok později. V roce 1991 schválila lotyšská vláda zákony týkající se restitucí,

ale samotný proces byl zahájen až v dalším roce a v roce 1993 následovaly kompenzace za zemědělské pozemky. V Lotyšsku proběhla také kupónová privatizace a kupóny byly přidělovány na základě délky trvalého pobytu obyvatel a jejich použití bylo, stejně jako v Estonsku, zejména k privatizaci domů a bytů. Forma privatizace v Lotyšsku byla spíše centralizovaná – zpočátku řízena různými ministerstvy, později byla zřízena vládní Lotyšská privatizační agentura.

Litva začala přijímat první zákony v letech 1990 – 1991. Během roku 1991 došlo k postupné liberalizaci cen, vzniku centrální banky, přijetí prvního vlastního rozpočtu a dalším transformačním krokům a byl přijat zákon o reprivatizaci, v jehož důsledku došlo k významným restitucím a kompenzacím. Kupónová privatizace v Litvě proběhla také podle jiných pravidel než v ostatních zemích střední a východní Evropy. Kupóny zde byly přidělovány jednak podle věku obyvatel a jednak byli zvýhodněni pracovníci v zemědělství (prostřednictvím tzv. agrárních šeků) a byly používány k privatizaci domů, bytů, ale i průmyslových podniků, kulturních a školských zařízení (vyloučeny byly sektory energie, dopravy a komunikací, které byly privatizovány až v následujících letech). V Litvě byl průběh privatizace podniků nejrychlejší. Začal už v roce 1991 a probíhal decentralizovaně.

Tyto počáteční kroky transformace však přinesly pobaltským zemím velké hospodářské turbulence. Jejich ekonomiky se dostaly na několik let do hluboké recese a čelily vysoké hyperinflaci (např. v Estonsku v roce 1992 vzrostly ceny zboží o 1076 %, v roce 1993 o 89,8 % a v Lotyšsku a Litvě byl průběh podobný). V letech 1994 – 1995 se situace zlepšila s příchodem daňových reforem ve všech třech zemích. Byly zavedeny rovné daně - v Estonsku 26 %, v Lotyšsku 25 % a v Litvě 33 %. Došlo také ke zlepšení v mnoha dalších oblastech, například zde byla uvedena do praxe myšlenka elektronické státní správy. V důsledku reform se tedy situace obrátila a tito „pobaltští tygři“, jak byli v době rozkvětu označováni, zažívali jedny z nejrychlejších temp růstu v Evropě (viz. dále). Došlo také ke zlepšení situace na trhu práce, tedy k poklesu nezaměstnanosti a také inflace se kolem roku 2000 dostala do pásma zhruba od 1 do 5 % (Zemánek, 2005).

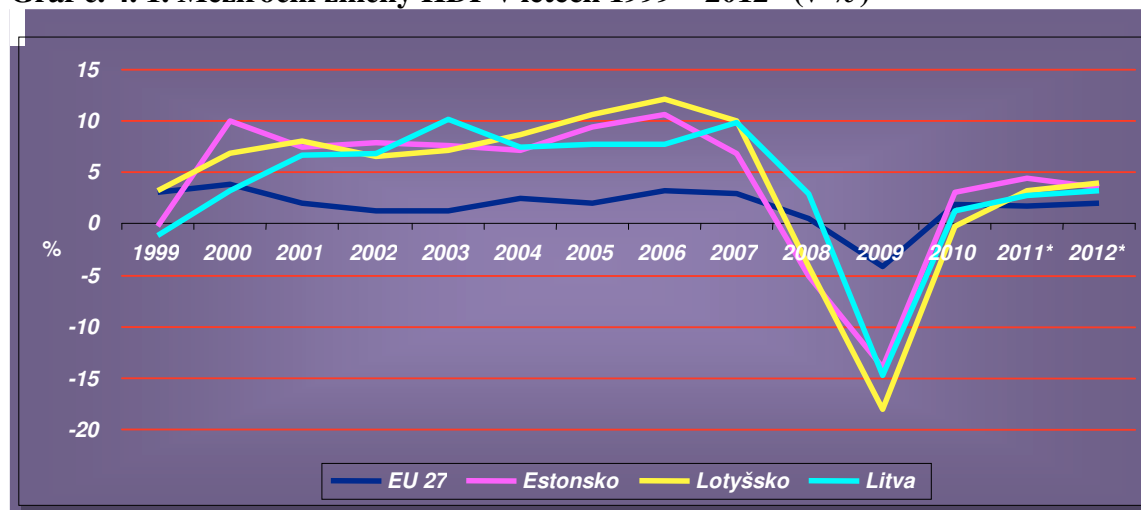
4.3. Vybrané makroekonomické ukazatele pobaltských zemí

K zabezpečení dostatečné makroekonomické výkonnosti země, jakožto důležité součásti konkurenceschopnosti, je nutné zajistit růst ekonomiky, pokud možno co největší

zaměstnanost, zajistit stabilní cenovou hladinu a udržovat vnější rovnováhu. Některé tyto cíle jsou však protichůdné, a není možné splnit všechny najednou. Nicméně je nutné, zajistit pokud možno vyvážený poměr mezi těmito cíli.

Hlavním makroekonomickým ukazatelem, který hodnotí ekonomickou výkonnost a vyspělost ekonomiky je **hrubý domácí produkt**. HDP může být sledován z různých úhlů pohledu – můžeme sledovat jeho reálný objem, tempo růstu nebo např. HDP na obyvatele. V následujícím grafu č. 4. 1. můžeme vidět meziroční změny v růstu HDP v jednotlivých ekonomikách od roku 1999 do roku 2012, přičemž roky 2011 a 2012 označené hvězdičkou jsou predikcí Evropského statistického úřadu.

Graf č. 4. 1. Meziroční změny HDP v letech 1999 – 2012* (v %)



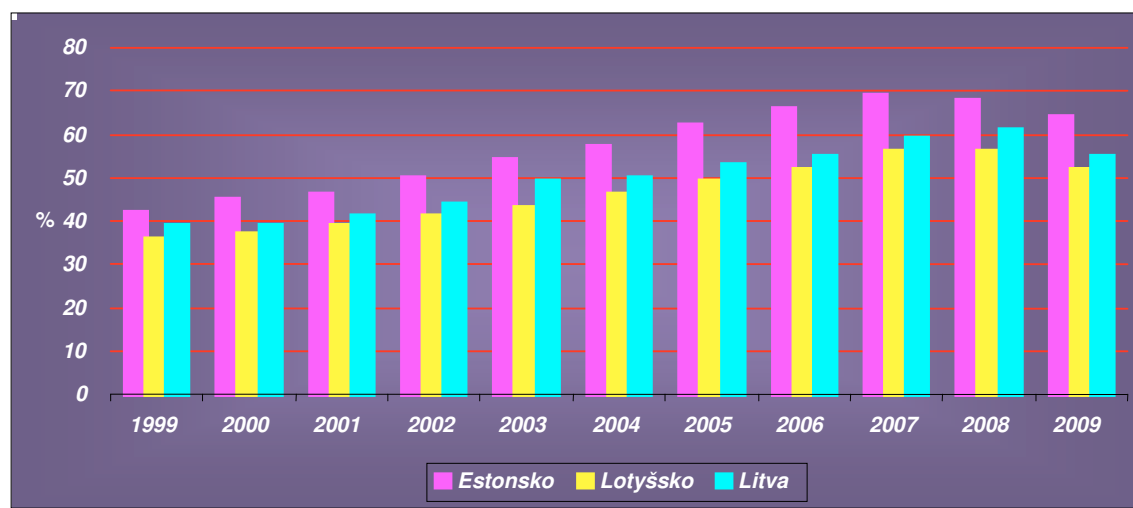
Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Jak je vidět v předchozím grafu, všechny tři pobaltské republiky rostly od roku 1999 poměrně vysokými tempy i v porovnání s celou Evropskou unií a až do roku 2007 patřily mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky na světě (Teritoriální informace – země, 2010). Meziroční změny v růstu HDP přesahovaly v některých letech dokonce 10% hranici. Tento jev je patrný zejména v případě Lotyšska v letech 2005 – 2007. Také Estonsko zaznamenalo v tomto období nárůst k 10% hranici, což může být v případě obou zemí spojeno se vstupem do EU, protože větší nárůst se projevuje od roku 2004. V případě Litvy je větší nárůst patrný až mezi roky 2006 a 2007. Ale tak jako růst těchto ekonomik převyšoval růst celé unijní ekonomiky, propad v období krize byl mnohem výraznější než v případě EU 27 a byl spojen zejména s poklesem domácí spotřeby, a tedy i domácí poptávky (Teritoriální informace – země, 2010). Ekonomiky pobaltských zemí byly nastartovány k vysokým tempům růstu už

před vstupem do EU, a to zejména díky růstu bankovního sektoru a obrovskému přílivu zahraničního kapitálu. S příchodem krize však ochota zahraničních investorů klesala, a tak došlo k velkému propadu v ekonomickém růstu těchto zemí a zařadily se z původně nejrychleji rostoucích ekonomik do skupin ekonomik nejvíce zasažených finanční krizí (zejména pak Lotyšsko). I když některé zdroje uvádějí, že krize se v pobaltských zemích projevila až s mírným časovým odstupem, pokles v meziročních změnách HDP je patrný už od roku 2007.

Další úhel pohledu nabízí hrubý domácí produkt na osobu v paritě kupní síly, který při srovnání umožňuje odbourat rozdíly v cenových hladinách mezi zeměmi. Unijní ekonomika v tomto případě představuje 100 %. Z grafu č. 4. 2. je možné vysledovat, že po celé sledované období si z tohoto pohledu vede nejlépe Estonsko, které v roce 2007 dosáhlo téměř hranice 70 % unijního HDP. Na pomyslném druhém místě je Litva, které se v nejlepším období pohybovala kolem hranice 60 % HDP EU, a Lotyšsko se zde jeví jako nejslabší ekonomika (která byla finanční krizí zasažena nejvíce). Rostoucí trend můžeme sledovat až do roku 2007 (v případě Litvy ještě v roce 2008), ale od tohoto roku hodnoty začínají mírně klesat.

Graf č. 4. 2. HDP na osobu v paritě kupní síly v letech 1999 – 2009 (v %)



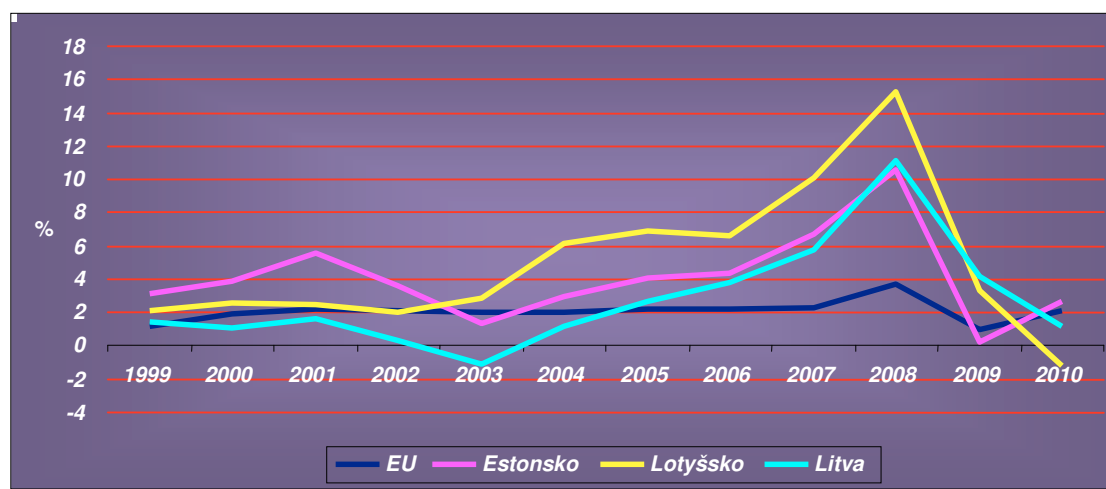
Pzn.: EU 27 = 100 %

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Z hlediska vývoje HDP lze tedy usoudit, že postupně dochází ke konvergenci všech tří pobaltských ekonomik k Evropské unii – zejména v případě Estonska došlo v průběhu 10 let ke zlepšení o přibližně 20 procentních bodů, estonskou ekonomiku můžeme tedy z pohledu ekonomické výkonnosti považovat za nejvyspělejší ze sledovaných zemí.

Dalším důležitým makroekonomickým ukazatelem, pomocí kterého můžeme sledovat stabilitu ekonomiky, je **inflace**. Vývoj inflace, jako průměrné roční míry podle harmonizovaného indexu spotřebitelských cen, v pobaltských zemích v letech 1999 – 2010 zachycuje graf č. 4. 3. Pro srovnání je zde také uvedena průměrná inflace pro Evropskou unii jako celek. Jak bylo uvedeno v předchozí subkapitole, největší turbulence a hyperinflaci zažily pobaltské země v období liberalizace cen v 90. letech 20. století. Následující graf zachycuje vývoj v době, kdy už byla hyperinflace v těchto zemích „zkrocena“.

Graf č. 4. 3. Průměrná roční míra inflace podle HICP v letech 1999 – 2010 (v %)



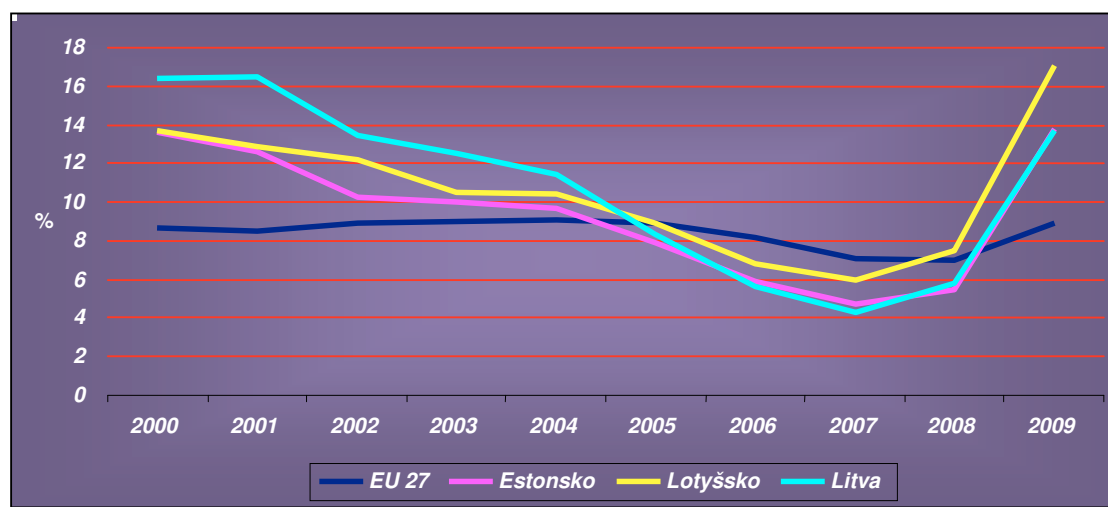
Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

V oblasti cenové stability si nejlépe vedla zřejmě Litva. Zhruba do roku 2005 byla její inflace dokonce pod průměrem EU a v roce 2003 zaznamenala Litva deflací v hodnotě -1,1 %. Litevská nejvyšší inflace ve sledovaném období dosáhla v roce 2008 hodnoty 11,1 %. Zřejmě největší problémy s inflací zaznamenalo Lotyšsko, a to zhruba v období 2003 – 2008, kdy se inflace postupně vyšplhala z původních 2,9 % na 15,3 %. Naproti tomu Estonsko, přestože mělo v počátku sledovaného období nejvyšší hodnotu inflace, maximální hodnota v roce 2008 byla 10,6 %, což bylo nejméně ze sledovaných zemí (vyjma EU). Nicméně po vrcholu, který nastal v roce 2008 spadla inflace ve všech sledovaných zemích zpět do původního intervalu 0-4 % a v roce 2010 v případě Lotyšska a Litvy dokonce ještě o něco níže. K nízkým mírám inflace (případně k deflací) došlo zejména kvůli výše zmiňované nedostatečné poptávce, která zapříčinila pokles většiny cen v těchto zemích (Teritoriální informace – země, 2010).

Míra nezaměstnanosti, případně zaměstnanosti, slouží také k charakteristice ekonomiky – tentokrát z pohledu trhu práce. Následující graf č. 4. 4. ukazuje míru

nezaměstnanosti v pobaltských zemích a EU v letech 2000 – 2009 (data za rok 1999 nebyla ve všech případech dostupná, proto nebyla do grafu zařazena vůbec). Jak můžeme vidět, největší nezaměstnaností (16,4 %) trpěla z počátku sledovaného období Litva. Lotyšsko a Estonsko měly v roce 2000 nižší míru nezaměstnanosti, a to na úrovni 13,7 %, respektive 13,6 %. Všechny tři ekonomiky se tedy pohybovaly značně nad průměrem Evropské unie, která dosahovala míry nezaměstnanosti na úrovni 8,7 %.

Graf č. 4. 4. Míra nezaměstnanosti v letech 2000 – 2009 (v %)



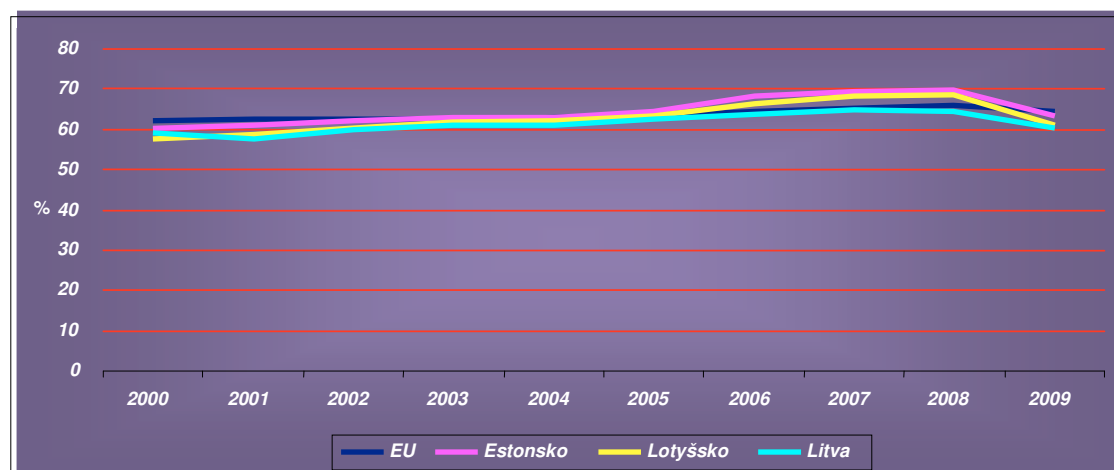
Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Od počátku sledovaného období však začala míra nezaměstnanosti u všech zemí klesat (ve spojení s výrazným hospodářským růstem těchto ekonomik), a to až pod úroveň nezaměstnanosti EU, o které se dá říci, že do roku 2005 oscilovala kolem hodnoty 9 %. Právě v roce 2005 začala míra nezaměstnanosti v EU klesat, ale v pobaltských zemích klesala ještě rychleji. Od tohoto roku se nezaměstnanost v pobaltských zemích pohybovala pod průměrem Evropské unie. V roce 2007 byla nezaměstnanost v Pobaltí nejnižší za sledované období (Estonsko 4,7 %, Lotyšsko 6 % a Litva 4,3 %), ovšem v souvislosti s přehříváním těchto ekonomik a nástupem finanční krize, došlo od roku 2008 k prudkému nárůstu nezaměstnanosti, který opět převyšoval nezaměstnanost v EU.

Jako druhý ukazatel z trhu práce může posloužit míra zaměstnanosti, která se měří jako podíl zaměstnaných osob v dané věkové skupině na celkovém počtu obyvatel ve stejné věkové skupině. Eurostat (respektive Mezinárodní organizace práce) měří tuto míru na populaci ve věku 15 – 64 let. Míru zaměstnanosti v Pobaltí v letech 2000 – 2009 ukazuje graf č. 4. 5. Z něj můžeme vyčíst, že zaměstnanost ve všech pobaltských republikách se

pohybovala zhruba na stejné úrovni a současně odpovídá míře zaměstnanosti v Evropské unii. Rozpětí mezi hodnotami zaměstnanosti ve všech čtyřech ekonomikách nepřekračuje hodnotu 6 procentních bodů. Od roku 2000 se tato míra pohybovala kolem 60 % a do roku 2008 ještě mírně rostla (v případě Estonska až k hodnotě 69,8 %, Lotyšsko 68,6 % a Litva 64,3 %), v roce 2009 však opět klesla v souvislosti s propadem ekonomik spojeným s krizí (a poklesem domácí poptávky a spotřeby) téměř k původní úrovni.

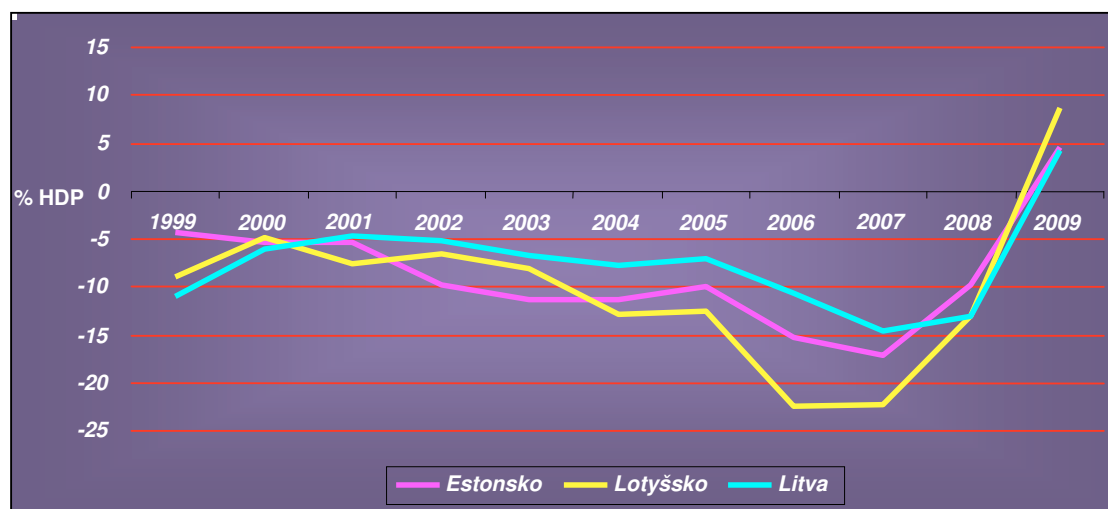
Graf č. 4. 5. Míra zaměstnanosti v letech 2000 – 2009 (v %)



Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Jako další indikátory pro rozbor analyzovaných ekonomik budou použity ukazatele vnější rovnováhy, tedy konkrétně běžný účet platební bilance a toky PZI. **Běžný účet** je nejdůležitější složkou platební bilance, protože zachycuje veškeré toky zboží, služeb výnosů a jednostranných transferů země se zahraničím (Jurečka, Jánošíková, 2005).

Graf č. 4. 6. Rovnováha běžného účtu platební bilance v letech 1999 – 2009 (v % HDP)

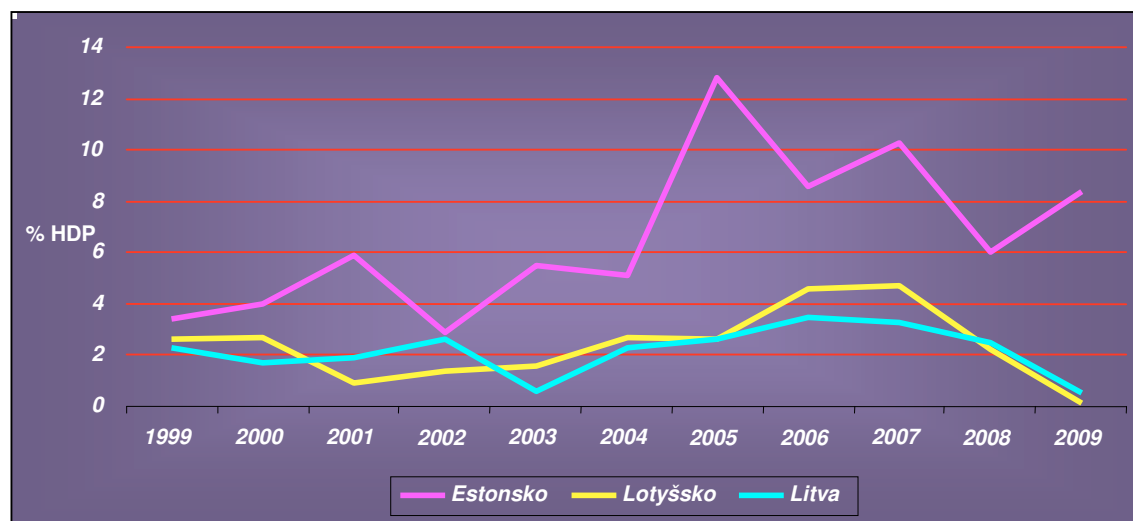


Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Ve výše uvedeném grafu č. 4. 6. můžeme vidět, že všechny tři sledované ekonomiky se téměř po celé sledované období potýkaly s deficitem běžného účtu. Nejhuř si vedlo Lotyšsko, jehož deficit přesáhl v letech 2006 a 2007 hranici 22 %. Také zbylé dvě země dosáhly největšího deficitu v roce 2007, a sice Estonsko 17,2% a Litva 14,5%. V roce 2009 se však salda běžných účtu všech tří sledovaných ekonomik dostala do kladných hodnot. Příčinou je fakt, že došlo k poklesu exportu, ale mnohem výrazněji klesl import (díky již zmiňované slabé domácí poptávce). Všechny tři ekonomiky tak po hlubokém propadu vykazují přebytek běžného účtu, který nezaznamenaly za posledních 10 – 15 let (Teritoriální informace – země, 2010).

V grafu č. 4. 7. je znázorněna intenzita **přímých zahraničních investic**, která vyjadřuje průměrnou hodnotu přílivu a odlivu PZI v % z hrubého domácího produktu (z důvodu odstranění vlivu velikosti ekonomiky). Jak bylo řečeno výše, před vypuknutím krize plynulo do pobaltských ekonomik velké množství zahraničního kapitálu, a to v různých formách. V posledních letech však došlo ke změně postojů zahraničních investorů, u nichž právě v souvislosti s finanční krizí klesla ochota poskytovat tyto prostředky (Teritoriální informace – země, 2010).

Graf č. 4. 7. Intenzita přímých zahraničních investic v letech 1999 – 2009 (v % HDP)



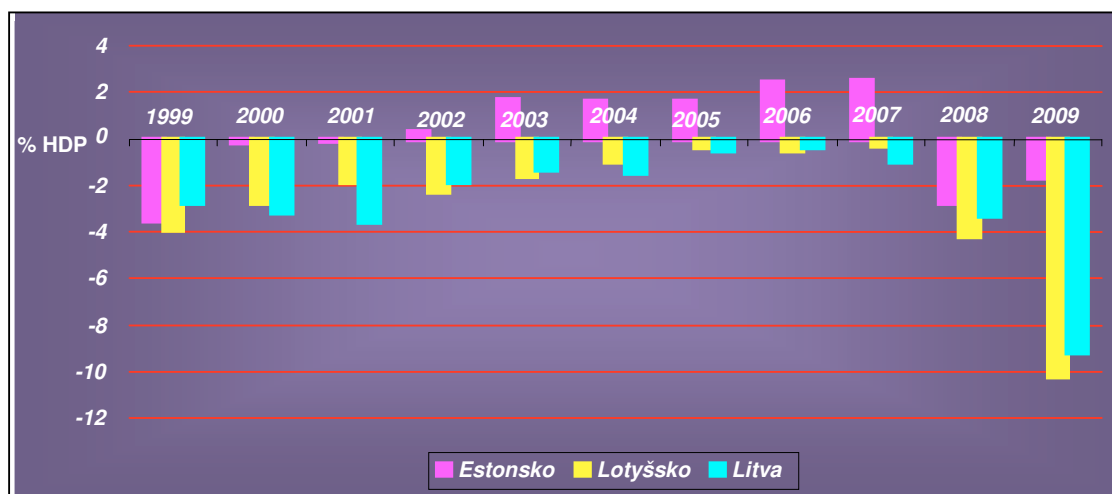
Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Z grafu je patrný obrovský rozdíl mezi intenzitou PZI v Estonsku, která dosáhla v roce 2008 téměř 13 %, a mezi Lotyšskem Litvou. V těchto dvou zemích nebyl čistý příliv investic

zdaleka tak velký jako v Estonsku. Nejvyšší hodnotu intenzity PZI dosáhlo Lotyšsko v letech 2006 a 2007 (4,6 % a 4,7 %) a Litva ve stejných letech (3,5 % a 3,3 %). Nicméně průměrná intenzita PZI v případě celé EU (není zachycena v grafu) se pohybuje kolem 2 % a v roce 2007 dosáhla svého vrcholu v posledních deseti letech, tedy necelých 4 %.

Dalším důležitým faktorem pro vyspělost ekonomiky je stabilita veřejných financí, v tomto případě bude sledováno *saldo veřejných rozpočtů*. V grafu č. 4. 8. můžeme vidět, že s výjimkou Estonska se pobaltské republiky pohybují v celém sledovaném období v rozpočtovém deficitu. Estonsko hospodařilo v letech 2002 – 2007 s přebytkem (v roce 2007 2,5 %), ale od roku 2008 se saldo veřejných rozpočtů také propadlo opět do „červených čísel“. Nejhlubší propad zaznamenaly Lotyšsko i Litva v roce 2009, kdy jejich deficity dosahovaly 10,2 % respektive 9,2 %. Deficit Estonska byl v tomto roce pouze 1,7 %, což bylo důsledkem snahy estonské vlády vstoupit do eurozóny, a tedy udržovat veřejné rozpočty v mantinelech vytyčených maastrichtskými kritérii. To je jisté specifikum Estonska – deficit jeho rozpočtu nepřesáhl od roku 1999 hranici 3 % HDP. Nejhuř dopadlo opět Lotyšsko, které se v roce 2008 stalo dokonce příjemcem mezinárodní finanční pomoci ze strany MMF a EU a v posledních letech tak hospodaří se zpřísněným rozpočtem (Teritoriální informace – země, 2010).

Graf č. 4. 8. Saldo veřejných rozpočtů v letech 1999 – 2009 (v % HDP)



Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

V současnosti jsou ekonomiky všech tří pobaltských zemí z nejhoršího venku a podle různých prognóz mají před sebou opět perspektivu růstu, i když už zdaleka ne tak velkého jako před krizí (Teritoriální informace – země, 2010).

4.4. Konkurenceschopnost pobaltských zemí z pohledu WEF

V této subkapitole bude blíže popsáno postavení Estonska, Lotyšska a Litvy v žebříčku konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra, a budou blíže uvedeny faktory, které nejvíce přispívají ke konkurenceschopnosti těchto zemí. U každé země bude mimo jiné blíže popsán tzv. pavučinový model, který zobrazuje postavení jednotlivých zemí v oblasti 12 hlavních pilířů konkurenceschopnosti. Tabulka č. 4. 1 zachycuje postavení pobaltských republik v konkurenceschopnosti v rámci Evropské unie, celkové pořadí mezi všemi sledovanými ekonomikami a skóre dosažené v indexu GCI (max. hodnota je 7).

Tabulka č. 4. 1. Postavení pobaltských republik v žebříčku konkurenceschopnosti v rámci zemí EU27

Ekonomika	Pořadí	Skóre
ŠVÉDSKO	2	5.56
NĚMECKO	5	5.39
FINSKO	7	5.37
NIZOZEMÍ	8	5.33
DÁNSKO	9	5.32
SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	12	5.25
FRANCIE	15	5.13
RAKOUSKO	18	5.09
BELGIE	19	5.07
LUCEMBURSKO	20	5.05
IRSKO	29	4.74
ESTONSKO	33	4.61
ČESKÁ REPUBLIKA	36	4.57
POLSKO	39	4.51
KYPR	40	4.50
ŠPAŇELSKO	42	4.49
SLOVINSKO	45	4.42
PORTUGALSKO	46	4.38
LITVA	47	4.38
ITÁLIE	48	4.37
MALTA	50	4.34
MAĎARSKO	52	4.33
SLOVENSKO	60	4.25
RUMUNSKO	67	4.16
LOTYŠSKO	70	4.14
BULHARSKO	71	4.13
ŘECKO	83	3.99

Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

4.4.1. Konkurenceschopnost Estonska

Hodnocení každé země ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti zahrnuje klíčové ukazatele charakterizující danou ekonomiku. Schéma č. 4. 1. zachycuje tyto ukazatele pro Estonsko. Levá část schématu obsahuje konkrétní hodnoty těchto ukazatelů za rok 2009, tedy konkrétně populaci, HDP jak v mld. USD tak na osobu v USD a dále HDP v paritě kupní síly jako podíl dané země na celkové světové produkci.

V pravé části grafu je pak znázorněn vývoj HDP v PPP na osobu od roku 1980 do roku 2009 a spolu s ním je zde zachycen vývoj HDP zemí střední a východní Evropy. Z grafu je jasné vidět, že pozice Estonska v posledních 10 letech je výrazně lepší, než pozice ostatních zemí v dané oblasti. HDP na osobu bylo v roce 2009 14 267 USD a Estonsko tvořilo 0,04 % světové produkce.

Schéma č. 4. 1. Klíčové ukazatele Estonska za rok 2009

Klíčové ukazatele, 2009

Populace (v mil.).....	1,3
HDP (mld. USD).....	19,1
HDP na osobu (USD).....	14 267
HDP (PPP) jako (%) podíl na světové produkci.....	0,04



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Další částí analýzy konkurenceschopnosti podle GCR 2010-2011 je schéma č. 4. 2.. Levá část tohoto schématu zobrazuje pozici a skóre dosažené Estonskem jak v celkovém indexu globální konkurenceschopnosti v posledních třech letech, tak také v jednotlivých částech indexu. V pravé části tohoto schématu je pak znázorněn tzv. pavučinový model, který přehledně ukazuje skóre od 1 do 7 dosažené v jednotlivých pilířích konkurenceschopnosti v porovnání se zeměmi, které se nacházejí ve stejném stadiu vývoje. Čím větší plochu na tomto modelu daná země zabírá, tím je její konkurenceschopnost lepší.

Estonsko se v hodnocení globální konkurenceschopnosti umístilo na 33. místě ze 139 sledovaných zemí a jeho celkové dosažené skóre je 4,61 bodů. To je oproti minulému hodnocení zlepšení o dvě pozice, ale z hlediska získaného skóre by pozice byla stejná (v předchozím roce bylo hodnoceno 133 ekonomik a Estonsko se umístilo na 35. místě).

Jak bylo zmíněno v předchozí kapitole, Estonsko se nachází v přechodové fázi mezi výkonnostně a inovačně taženou ekonomikou. V pavučinovém modelu je modrou čarou označena situace Estonska a černá čára znázorňuje průměrnou pozici ekonomik ve stejné fázi vývoje jako je Estonsko (tedy například ostatní pobaltské země, Chorvatsko, Chile, Maďarsko

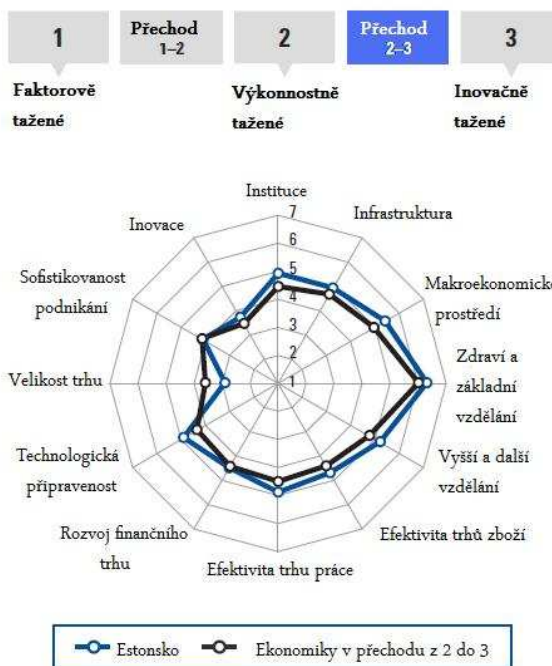
nebo Polsko). Jak je tedy vidět, pozice Estonska je téměř ve všech pilířích lepší než pozice ostatních zemí ze stejné skupiny.

Schéma č. 4. 2. Index globální konkurenceschopnosti pro Estonsko 2010-2011

Index globální konkurenceschopnosti

	Umístění (ze 139)	Skóre (1-7)
GCI 2010 - 2011	33	4,6
GCI 2009 - 2010 (ze 133).....	35.....	4,6
GCI 2008 - 2009 (ze 134).....	32.....	4,7
Základní požadavky	25	5,4
1. pilíř: Instituce.....	31.....	4,9
2. pilíř: Infrastruktura.....	32.....	4,9
3. pilíř: Makroekonomické prostředí.....	19.....	5,4
4. pilíř: Zdraví a základní vzdělání.....	29.....	6,3
Zlepšování efektivity	34	4,5
5. pilíř: Vyšší a další vzdělání.....	22.....	5,2
6. pilíř: Efektivita trhů zboží.....	29.....	4,7
7. pilíř: Efektivita trhu práce.....	17.....	4,9
8. pilíř: Rozvoj finančního trhu.....	45.....	4,5
9. pilíř: Technologická připravenost.....	24.....	4,9
10. pilíř: Velikost trhu.....	101.....	2,9
Faktory inovací a sofistikovanosti	45	3,9
11. pilíř: Sofistikovanost podnikání.....	56.....	4,1
12. pilíř: Inovace.....	37.....	3,7

Stadia vývoje



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Při bližším rozboru výsledků v jednotlivých pilířích je nutné dívat se na pozici zemí ze dvou úhlů pohledu. Jednak z hlediska umístění země v celkovém pořadí a jednak z hlediska dosaženého skóre v daném pilíři. V některých případech totiž pozice země může být slabší v jednom pilíři, ovšem z hlediska dosaženého skóre situace nemusí být nejhorší. Navíc se téměř každý rok mění počet zemí zahrnovaných do Zprávy o globální konkurenceschopnosti, což může být problémem při srovnávání pozice země v čase. Proto je vhodné sledovat také skóre, kterého země v jednotlivých letech dosáhla.

Co se týká jednotlivých subindexů, nejlépe splňuje Estonsko podmínky prvního subindexu, tedy základních požadavků, a to z hlediska pořadí (25. místo) i skóre (5,4 bodů). Na druhém místě je zlepšování efektivity (34. místo a 4,5 bodů) a nejslabší pozici má Estonsko zatím ve třetím subindexu faktory inovací a sofistikovanosti (45. místo a 3,9 bodů). Právě pilíře tohoto subindexu jsou oblasti, na které by se Estonsko mělo zaměřit.

Pokud se tedy podíváme na nejslabší pilíře Estonska z hlediska dosaženého skóre, zjistíme, že je to v oblasti velikosti trhu (kde dosahuje pouze 2,9 bodů), což je ovšem charakteristika, která může být jen stěží změněna nebo ovlivněna. Druhý nejslabší pilíř pro Estonsko podle dosaženého skóre představuje oblast inovací (3,7 bodů). Naopak nejlépe je na tom Estonsko podle skóre jednoznačně v oblasti zdraví a základního vzdělání, kde dosáhlo na 6,3 body. Druhý a třetí nejlepší pilíř pro Estonsko představuje makroekonomické prostředí (5,4 body) a vyšší a další vzdělání (5,2 body).

Z pohledu na pořadí v jednotlivých pilířích je nejslabším z nich opět velikost trhu (101. pozice ze 139 zemí) a dále sofistikovanost podnikání, kde se Estonsko umístilo na 56. příčce. Naopak nejlepšího umístění dosáhlo Estonsko v pilíři efektivitu trhu práce (17. místo), a dále makroekonomické prostředí (19. místo) .

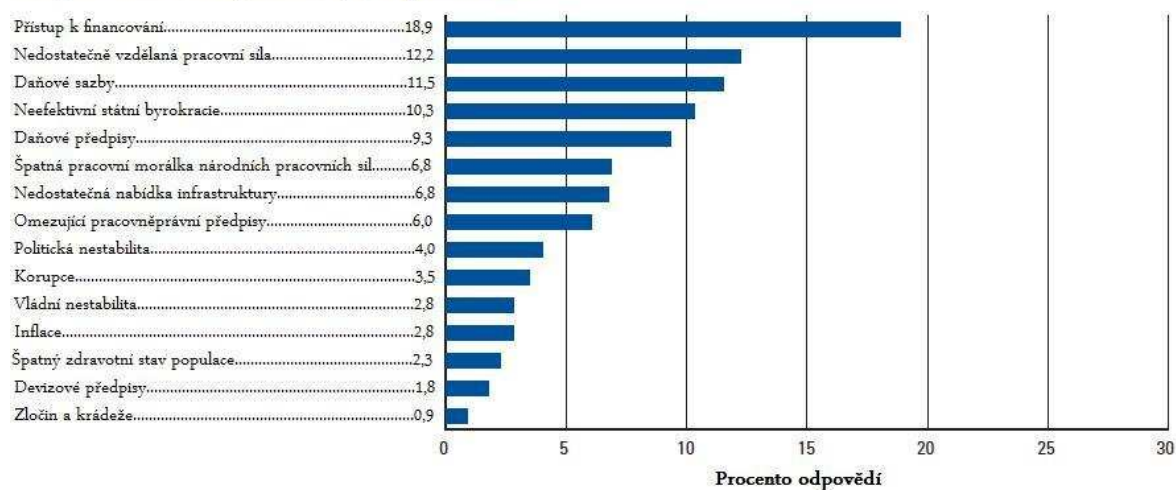
Konkrétní oblasti, ve kterých má podle výsledků Světového ekonomického fóra Estonsko významnou konkurenční výhodu, jsou například kvalita celkové infrastruktury, veřejný dluh, inflace, kvalita primárního vzdělání, přístup k internetu ve školách, celní tarify, pružnost stanovení úrovně mezd, kvalita vědecko-výzkumných institucí nebo ochota delegovat pravomoci.

Další grafickou analýzu Světového ekonomického fóra představuje žebříček nejproblematictějších faktorů pro podnikání v dané zemi. Tento žebříček byl sestaven na základě průzkumu veřejného mínění, kdy každý z respondentů měl z 15 faktorů vybrat 5, o kterých si myslí, že nejvíce znesnadňují podnikání, a každému z nich měl přiřadit konkrétní pořadí (tedy od 1. do 5.).

Pokud se tedy podíváme na tento žebříček pro Estonsko, zjistíme, že mezi nejproblematictější faktory podnikání patří přístup k financování (tento faktor označilo za nejhorší 18,9 % respondentů), nedostatečně vzdělaná pracovní síla (12,2 %), daňové sazby (11,5 %), neefektivní státní byrokracie (10,3 %) a daňové předpisy (9,3 %). Naopak jako nejméně problematické faktory jsou označovány zločin a krádeže (0,9 %), devizové předpisy (1,8 %), špatný zdravotní stav populace (2,3 %), inflace a vládní nestabilita (2,8 %).

Schéma č. 4. 3. Nejproblematictější faktory pro zahájení podnikání v Estonsku

Nejproblematictější faktory pro podnikání



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

4.4.2. Konkurenceschopnost Litvy

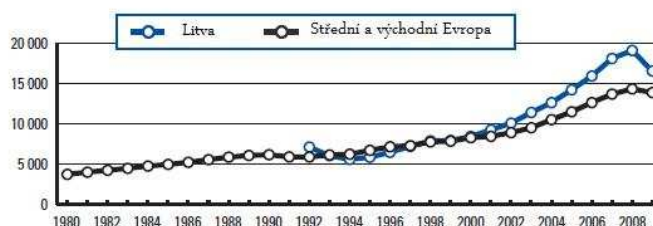
Podle schématu č. 4. 4., které znázorňuje klíčové ukazatele Litvy za rok 2009 a vývoj HDP na osobu v PPP na osobu v letech 1980 – 2009, můžeme vidět, že Litva, stejně jako Estonsko, se nachází nad průměrem zemí střední a východní Evropy, i když krátce po začátku transformace byla mírně pod tímto průměrem. V roce 2009 bylo HDP Litvy na osobu 11 172 USD a tvořilo 0,08 % světové produkce.

Schéma č. 4. 4. Klíčové ukazatele Litvy za rok 2009

Klíčové ukazatele, 2009

Populace (v mil.)	3,3
HDP (mld. USD)	37,3
HDP na osobu (USD)	11 172
HDP (PPP) jako (%) podíl na světové produkci	0,08

HDP (PPP) na osobu (v USD), 1980 - 2009



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Litva se v celkovém žebříčku globální konkurenceschopnosti umístila na 47. místě se skóre 4,9 bodů, což je oproti hodnocení z předešlého roku zlepšení o 6 pozic. Toto minulé hodnocení zahrnovalo 133 zemí a skóre Litvy bylo 4,4 body, takže zlepšení je vidět i z hlediska dosažených bodů.

Litva patří, stejně jako Estonsko, do přechodové fáze mezi druhým a třetím stadiem vývoje, tedy mezi výkonnostně taženou a inovačně taženou ekonomikou. Její pozice v porovnání s ostatními ekonomikami v tomto stadiu už však není tak dobrá jako pozice Estonska. V některých pilířích se modrá linka Litvy a černá linka ostatních ekonomik ve stejném stadiu překrývají, nebo jsou od sebe jen mírně vzdáleny.

Schéma č. 4. 5. Index globální konkurenceschopnosti pro Litvu 2010-2011

Index globální konkurenceschopnosti

	Umístění (ze 139)	Skóre (1 - 7)
GCI 2010 - 2011	47	4,9
GCI 2009 - 2010 (ze 133).....	53.....	4,4
GCI 2008 - 2009 (ze 134).....	44.....	4,4
Základní požadavky	52	4,8
1. pilíř: Instituce.....	60.....	4,0
2. pilíř: Infrastruktura.....	43.....	4,6
3. pilíř: Makroekonomické prostředí.....	71.....	4,6
4. pilíř: Zdraví a základní vzdělání.....	52.....	5,9
Zlepšování efektivity	49	4,3
5. pilíř: Vyšší a další vzdělání.....	25.....	5,1
6. pilíř: Efektivita trhů zboží.....	73.....	4,1
7. pilíř: Efektivita trhu práce.....	48.....	4,6
8. pilíř: Rozvoj finančního trhu.....	89.....	4,0
9. pilíř: Technologická připravenost.....	33.....	4,5
10. pilíř: Velikost trhu.....	77.....	3,5
Faktory inovací a sofistikovanosti	48	3,8
11. pilíř: Sofistikovanost podnikání.....	49.....	4,2
12. pilíř: Inovace.....	51.....	3,4

Stadia vývoje



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Podle hlavních subindexů je na tom Litva nejlépe v oblasti faktorů inovací a sofistikovanosti (48. místo), dále ve faktorech zlepšujících efektivitu ekonomiky (49. místo) a v oblasti základních požadavků (52. místo). Toto však platí pouze z hlediska pořadí mezi zeměmi. Z hlediska dosaženého skóre je pořadí subindexů opačné, tedy nejlepší skóre získala Litva v subindexu základních požadavků (4,8 bodů), dále ve zlepšování efektivity ekonomiky (4,3 bodů) a nejmenší počet bodů získala v oblasti faktorů inovací a sofistikovanosti (3,8 bodů).

Z pohledu jednotlivých pilířů a skóre, kterého v nich Litva dosahuje, představují nejslabší stránku inovace, se skóre 3,4 bodů a velikost trhu, se skóre 3,5 bodů. Velikost trhu, stejně jako v případě Estonska, může Litva jen těžko výrazněji ovlivnit, ovšem v případě inovací, je zde velký prostor pro zlepšení. Dalšími slabšími pilíři jsou rozvoj finančního trhu a instituce, ve kterých Litva dosahuje shodně 4 bodů. Nejlepšího skóre dosahuje Litva v pilíři zdraví a základní vzdělání (5,9 bodů), dále v oblasti vyššího a dalšího vzdělání (5,9 bodů) a v pilířích infrastruktura, makroekonomické prostředí a efektivita trhu práce dosahuje shodného skóre 4,6 bodů.

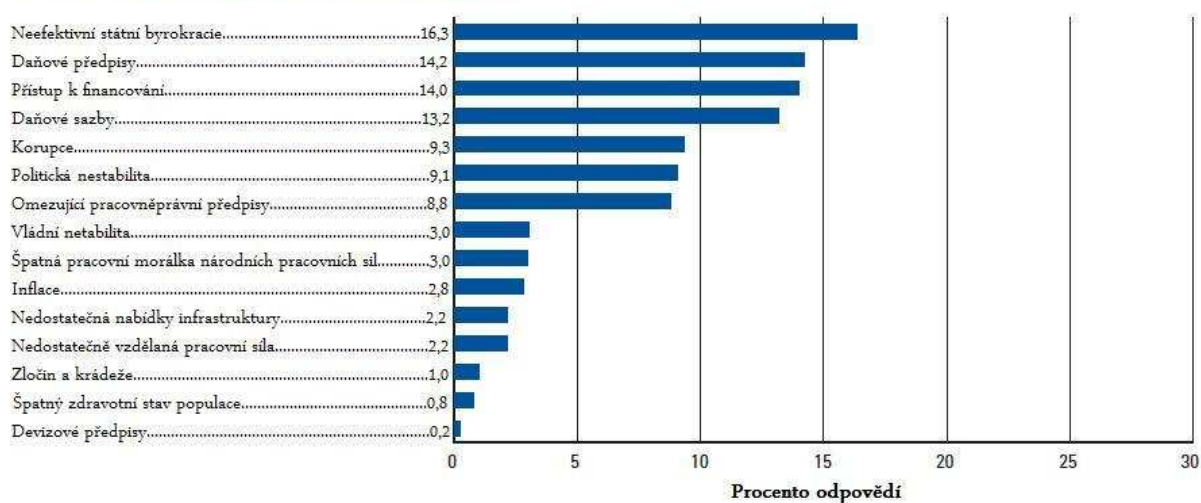
Podle pořadí mezi všemi hodnocenými zeměmi má Litva nejhorší postavení v pilíři rozvoj finančního trhu (89. místo), následuje pilíř velikost trhu (77. místo), efektivita trhů zboží (73. místo) a makroekonomické prostředí (71. místo). Nejlepších výsledků z tohoto hlediska dosahuje Litva v pilíři vyšší a další vzdělání (25. místo), dále technologická připravenost (33. místo) a infrastruktura (43. místo).

Z konkrétních kritérií, ve kterých má Litva podle GCR významnou konkurenční výhodu, je možné uvést například důvěru veřejnost v politiky, kvalita dodávek elektřiny, spread úrokové míry, kvalita primárního vzdělání, počet studentů zapsaných ve školách třetího vzdělávacího stupně, celní tarify, účast žen na trhu práce, počet uživatelů internetu, regulace mezinárodní distribuce nebo spolupráce univerzit a podnikovou sférou v oblasti výzkumu a vývoje.

Problematické faktory pro zahájení podnikání v Litvě zobrazuje schéma č. 4. 6. V něm můžeme vidět, že nejvíce udávaným faktorem je neefektivnost státní byrokracie (s 16,3 % odpovědí), daňové předpisy (14,2 %), přístup k financování (14,0 %), daňové sazby (13,2 %) a korupce (9,3 %). Naopak jako nejméně problematické faktory podnikání v Litvě jsou uváděny devizové předpisy (0,2 %), špatný zdravotní stav populace (0,8 %), zločin a krádeže (1,0 %), nedostatečně vzdělaná pracovní síla a nedostatečné nabídka infrastruktury (2,2 %).

Schéma č. 4. 6. Nejproblematictější faktory pro zahájení podnikání v Litvě

Nejproblematictější faktory pro podnikání



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

4.4.3. Konkurenceschopnost Lotyšska

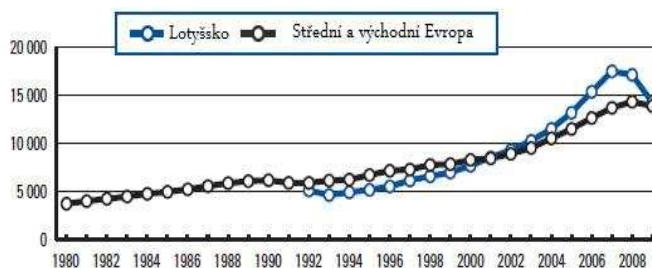
Lotyšská ekonomika se v období transformace pohybovala pod průměrem zemí střední a východní Evropy (tedy pod jejím průměrným HDP na osobu). Jak můžeme vidět v následujícím schéma č. 4. 7., v roce 2001 však tento průměr dohnala a později dokonce předstihla. HDP na osobu v Litvě činilo v roce 2009 11 607 USD a tvořilo 0,05 % celkové světové produkce.

Schéma č. 4. 7. Klíčové ukazatele Lotyšska za rok 2009

Klíčové ukazatele, 2009

Populace (v mil.)	2,2
HDP (mld. USD)	26,2
HDP na osobu (USD)	11 607
HDP (PPP) jako (%) podíl na světové produkci	0,05

HDP (PPP) na osobu (v USD), 1980 - 2009



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Pozice Lotyšska v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra je 70. místo. Jeho výsledek je tedy nejhorší ze všech tří sledovaných zemí. Celkové skóre Lotyšska je však 4,1 bodu, což není zase tak velký rozdíl od předchozích dvou

zemí. Oproti hodnocení v minulém roce si Lotyšsko také polepšilo, ale pouze o dvě příčky (bylo 68. ze 133 zemí) a jeho skóre zůstalo stejné. V porovnání s GCI 2008-2009, kde bylo hodnoceno 134 zemí, si Lotyšsko dokonce pohoršilo – z hlediska pořadí spadlo z 54. místa a zhoršilo se i jeho skóre z původních 4,3 bodů.

I Lotyšsko patří mezi skupinu zemí v přechodové fázi mezi výkonnostně taženou ekonomikou a ekonomikou taženou inovacemi, ale jeho pozice, v porovnání s ostatními ekonomikami v této fázi, je slabší. V pavučinovém modelu můžeme vidět, že plocha, kterou tvoří konkurenceschopnost Lotyšska, je o něco menší než průměr zemí v tomto stadiu. Pouze ve třech pilířích (zdraví a základní vzdělání, vyšší a další vzdělání a efektivita trhu práce) má Lotyšsko stejnou pozici jako ostatní země, ve všech ostatních je jeho pozice slabší.

Schéma č. 4. 8. Index globální konkurenceschopnosti pro Lotyšsko 2010-2011

Index globální konkurenceschopnosti

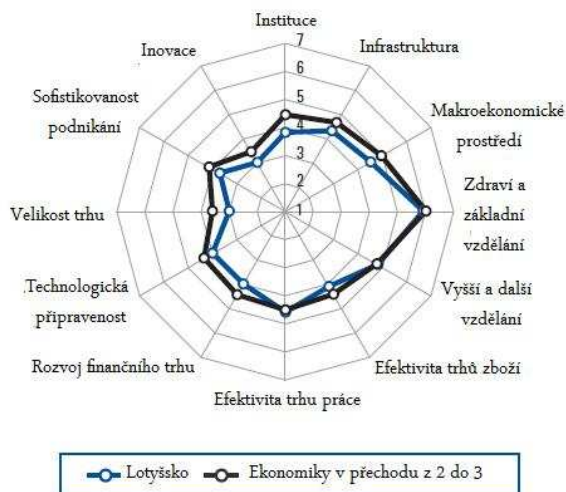
	Umístění (ze 139)	Skóre (1-7)
GCI 2010 - 2011.....	70.....	4,1
GCI 2009 - 2010 (ze 133).....	68.....	4,1
GCI 2008 - 2009 (ze 134).....	54.....	4,3

Základní požadavky.....	61.....	4,6
1. pilíř: Instituce.....	75.....	3,8
2. pilíř: Infrastruktura.....	55.....	4,3
3. pilíř: Makroekonomické prostředí.....	84.....	4,5
4. pilíř: Zdraví a základní vzdělání.....	55.....	5,9

Zlepšování efektivity.....	63.....	4,1
5. pilíř: Vyšší a další vzdělání.....	35.....	4,8
6. pilíř: Efektivita trhů zboží.....	72.....	4,1
7. pilíř: Efektivita trhu práce.....	52.....	4,6
8. pilíř: Rozvoj finančního trhu.....	86.....	4,0
9. pilíř: Technologická připravenost.....	51.....	4,0
10. pilíř: Velikost trhu.....	95.....	3,0

Faktory inovací a sofistikovanosti.....	77.....	3,4
11. pilíř: Sofistikovanost podnikání.....	80.....	3,7
12. pilíř: Inovace.....	77.....	3,0

Stadia vývoje



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

V subindexu základních požadavků obsadilo Lotyšsko 61. místo, v subindexu zlepšování efektivity 63. a v subindexu inovací a sofistikovanosti 77. místo. Tomu odpovídá i bodové hodnocení v jednotlivých pilířích – 4,6 bodů, 4,1 bod a 3,4 body.

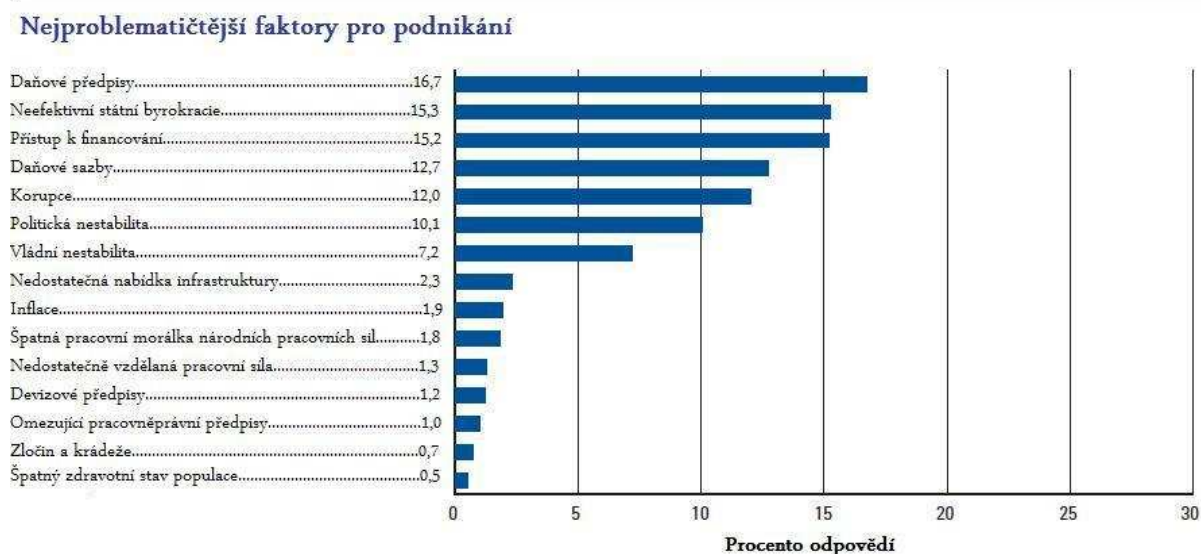
Podle skóre dosaženého v jednotlivých pilířích má Lotyšsko nejlepší bodové ohodnocení v pilířích zdraví a základní vzdělání (5,9 bodů), vyšší a další vzdělání (4,8 bodu), efektivita trhu práce (4,6 bodu), makroekonomické prostředí (4,5 bodu) a infrastruktura (4,3 bodu). Nejslabší bodové ohodnocení získalo Lotyšsko v oblastech inovace a velikost trhu (3,0 bodu), sofistikovanost podnikání (3,7 bodu) a instituce (3,8 bodu).

Nejslabší pilíře z hlediska pořadí mezi ostatními zeměmi jsou velikost trhu (95. místo), rozvoj finančního trhu (86. místo) a makroekonomické prostředí (84. místo). Naopak nejlepších umístění dosáhlo Lotyšsko v oblastech vyšší a další vzdělání (35. místo), technologická připravenost (51. místo) a efektivnost trhu práce (52. místo).

Významná konkurenční výhoda na straně Lotyšska je podle Světového ekonomického fóra například v oblastech ochrany investorů, kvality letecké a železniční infrastruktury, míry národních úspor, kvality primárního vzdělávání, přístupu internetu ve školách, v počtu úkonů nutných k zahájení podnikání, v praxi najímání a propouštění pracovníků, stupni ochrany práv dlužníků a věřitelů, povaze konkurenční výhody nebo v počtu zaregistrovaných patentů.

Problematické faktory z hlediska zahájení podnikání v Lotyšsku podle Světového ekonomického fóra zobrazuje schéma č. 4. 9.

Schéma č. 4. 9. Nejproblematictější faktory pro zahájení podnikání v Lotyšsku



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Nejproblematičtějšími faktory jsou podle tohoto průzkumu daňové předpisy (16,7 % odpovědí), neefektivní státní byrokracie (15,3 %), přístup k financování (15,2 %), daňové sazby (12,7 %) a korupce (12 %). Faktory, které představují nejmenší problém při zahájení podnikání, jsou špatný zdravotní stav populace (0,5 %), zločin a krádeže (0,7 %), omezující pracovněprávní předpisy (1,0 %), devizové předpisy (1,2 %) a nedostatečně vzdělaná pracovní síla (1,3 %).

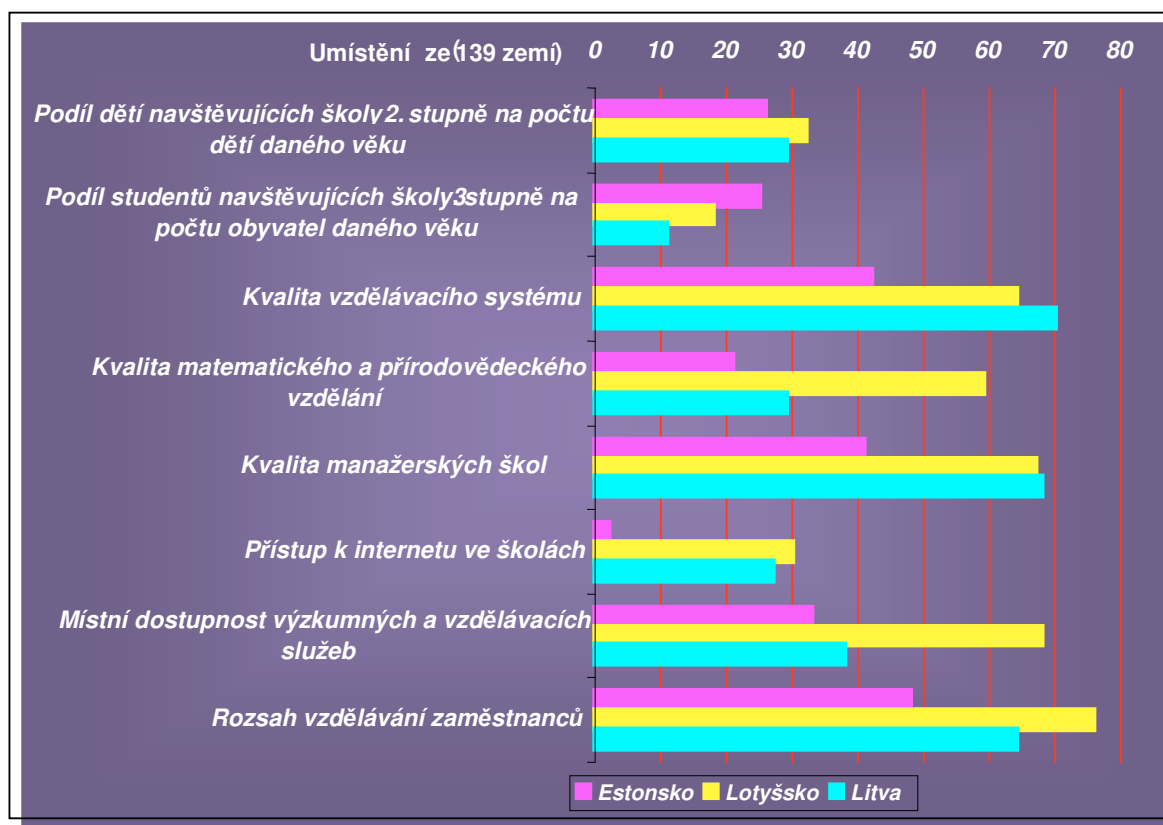
4.4.4. Klíčové oblasti konkurenceschopnosti pobaltských zemí

Všechny tři sledované země spadají do přechodové fáze mezi výkonnostně a inovačně taženou ekonomikou. Pro výkonnostně taženou ekonomiku jsou klíčové faktory zlepšování efektivity (tedy vyšší a další vzdělání, efektivita trhů zboží, efektivita trhu práce, rozvoj finančního trhu, technologická připravenost a velikost trhu) a pro ekonomiku taženou inovacemi jsou podstatné faktory inovací a sofistikovanosti (tzn. sofistikovanost podnikání a inovace). Při přechodu mezi těmito fázemi jsou tedy podstatné oba tyto subindexy a dochází k postupné změně vah prisuzovaných jednotlivým oblastem. Ať už se však ekonomika nachází v jednom či druhém zmiňovaném stadiu vývoje, největší (tedy 50%) váhu má druhý subindex, tedy subindex zlepšování efektivity ekonomiky (viz. 3. kapitola).

Následující grafy zobrazují detailnější pohled na každý ze šesti pilířů subindexu zlepšování efektivity ekonomiky. Každý z grafů ukazuje srovnání pozice Estonska, Lotyšska a Litvy v každém z hodnocených kritérií v rámci těchto šesti pilířů – jedná se tedy o zobrazení pořadí každé z těchto zemí ve všech hodnocených oblastech - tzn., že čím nižší hodnoty země dosahují, tím je jejich pozice lepší.

V grafu č. 4. 9. tedy můžeme vidět rozbor jednotlivých kritérií pátého pilíře (Vyšší a další vzdělání) pro všechny země. Jak je vidět, téměř ve všech oblastech tohoto pilíře má nejlepší postavení ze sledovaných zemí Estonsko (s výjimkou podílu studentů navštěvujících školy 3. stupně), které se ve všech kritériích dostalo mezi 50 nejlepších zemí. Tato země se v oblasti přístupu k internetu ve školách umístila dokonce na 2. místě ze všech 139 sledovaných zemí.

Graf č. 4. 9. Kritéria pro pilíř č. 5: Vyšší a další vzdělání

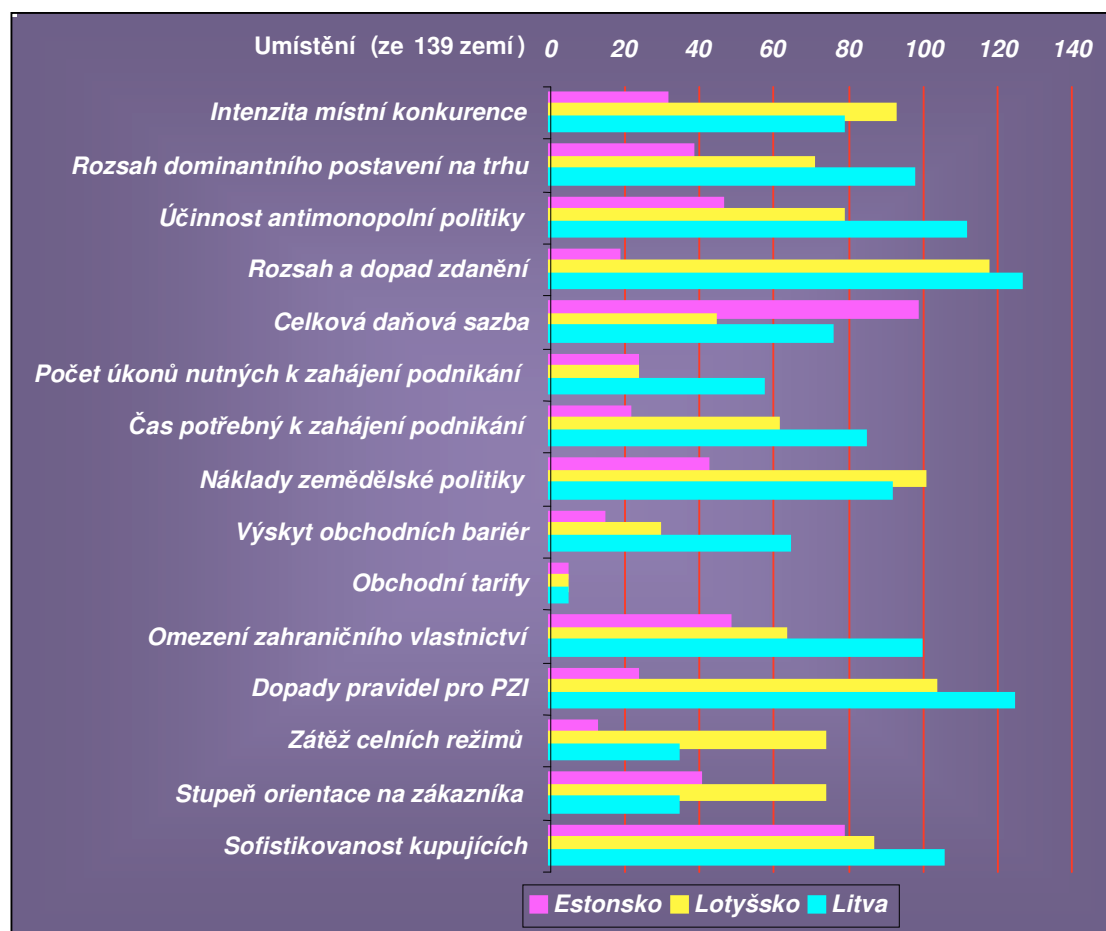


Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

A naopak nejslabší hodnocení získalo ve většině kritérií Lotyšsko, které má velké nedostatky zejména v oblasti dalšího vzdělávání zaměstnanců a v dostupnosti výzkumných a vzdělávacích služeb. Školství v Lotyšsku pokulhává také v kvalitě manažerských škol, vzdělávacího systému obecně a také v kvalitě matematického a přírodovědeckého vzdělání. Litva se obvykle nachází uprostřed mezi Estonskem a Lotyšskem. Nejlepších výsledků v tomto pilíři dosáhla Litva v počtu studentů navštěvujících školy třetího stupně. Naopak slabou oblast pro Litvu v tomto pilíři představuje kvalita vzdělávacího systému, což může být stejně jako u ostatních dvou zemí velký problém, protože právě dostatečně kvalifikovaná pracovní síla představuje jeden z důležitých zdrojů konkurenceschopnosti každé země.

Graf č. 4. 10. přehledně zobrazuje konkrétní dílčí kritéria pro hodnocení zemí v pilíři efektivita trhů zboží. V tomto pilíři si všechny tři sledované země vedou nejlépe shodně v oblasti obchodních tarifů, kde se všechny umístily na 4. místě mezi 139 zeměmi. Je však nutné dodat, že na shodném 4. místě se nacházejí také všechny ekonomiky Evropské unie, což souvisí se společnou obchodní politikou Evropské unie a aplikací jejích celních pravidel.

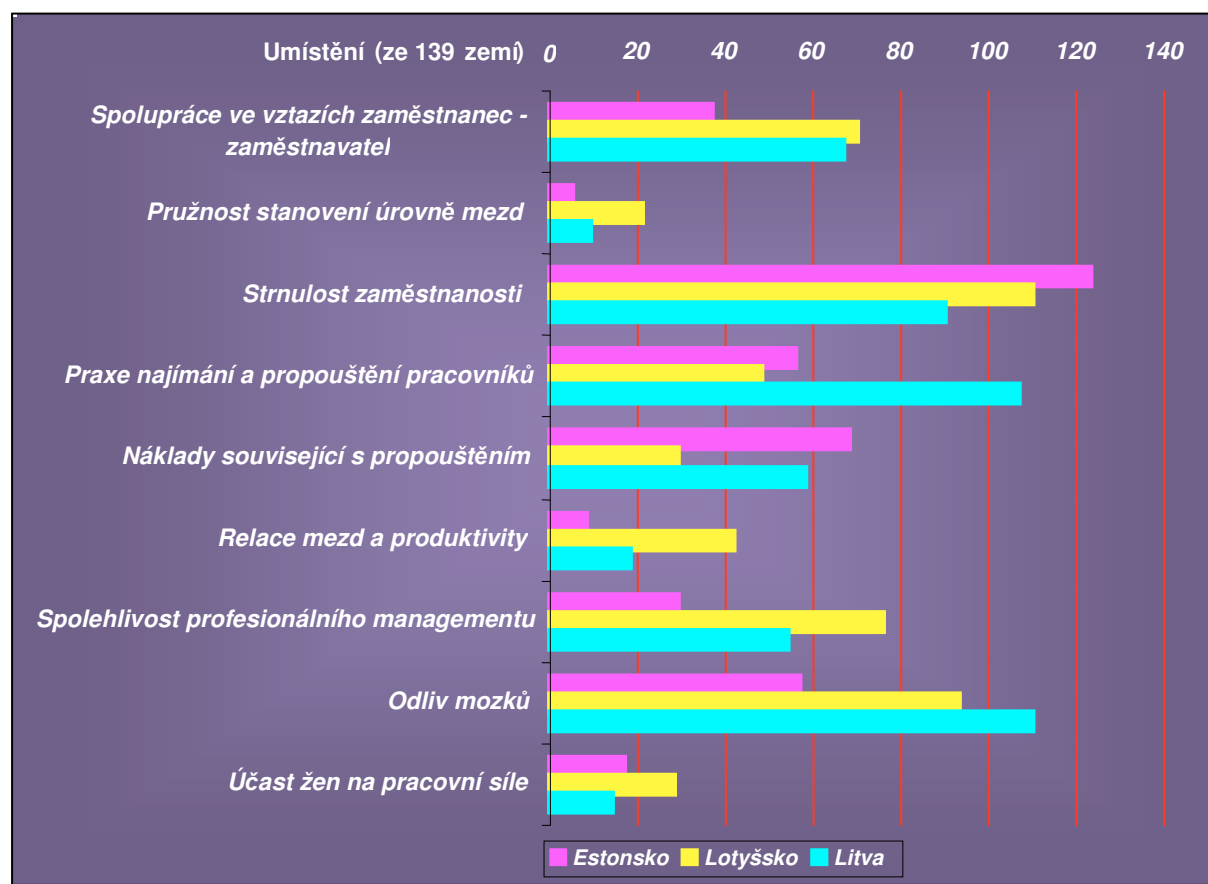
Graf č. 4. 10. Kritéria pro pilíř č. 6: Efektivita trhů zboží



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Pilíř č. 7, tedy efektivita trhu práce, podrobněji znázorňuje graf č. 4. 11. V rámci tohoto pilíře už není pravidlem, že Estonsko má nejlepší pozici ze všech tří sledovaných zemí. Velká výhoda Estonska je v pružnosti stanovení úrovně mezd (5. místo), což znamená, že stanovení mezd je zde individuální pro každou z firem. V této oblasti jsou nejúspěšnější také Litva (9. místo) a Lotyšsko (21. místo). Další výhodu má Estonsko v relaci mezi mzdami a produktivitou práce (8. místo) a v účasti žen celkové pracovní síle (17. místo). Ovšem nejhůře se Estonsko umístilo v oblastech strnulosti zaměstnanosti (123. místo) a náklady souvisejícími s propouštěním (68. místo). Ale je nutné dodat, že co se týká strnulosti zaměstnanosti, Litva a Lotyšsko se zde také neumístily příliš dobře. Estonsko má významný náskok před Litvou a Lotyšskem v oblasti spolupráce ve vztazích zaměstnanec-zaměstnavatel a spolehlivosti profesionálního managementu. Problematické oblasti v Litvě jsou zejména odliv mozků (podle odpovědí respondentů nenabízí tato země mnoho příležitostí pro talentované lidi) a praxe v najímání a propouštění pracovníků. Lotyšsko má podle WEF zase problém se spolehlivostí profesionálního managementu.

Graf č. 4. 11. Kritéria pro pilíř č. 7: Efektivita trhu práce



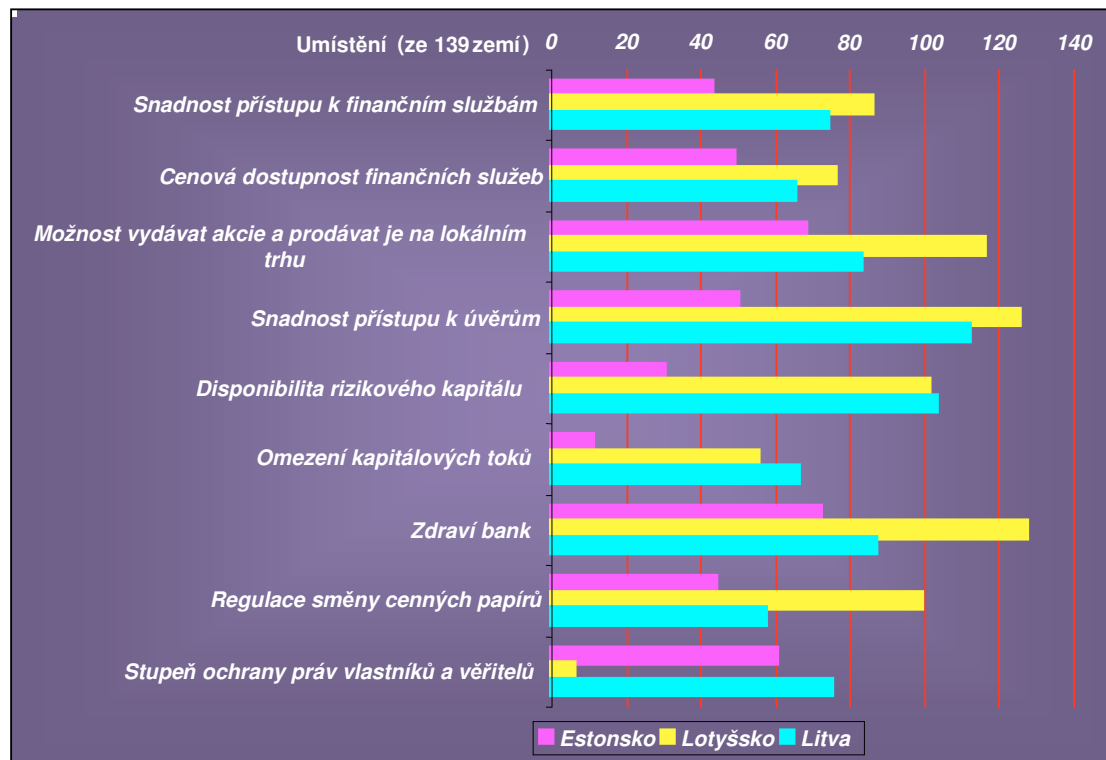
Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Podíváme-li se na tento pilíř z hlediska srovnání jednotlivých zemí, zjistíme, že nejlepší postavení v rámci tohoto pilíře má opět Estonsko, které se v tomto pilíři pohybuje mezi první stovkou hodnocených zemí. Průměr mu kazí zejména celková daňová sazba¹⁸ a sofistikovanost kupujících (kde se umístilo na 98. a 78. místě). V ostatních oblastech tohoto pilíře se Estonsko opět nachází mezi 50 nejúspěšnějšími zeměmi. Velmi dobrou pozici pak získalo v oblasti rozsahu a dopadu zdanění, zátěže celních režimů a výskytu obchodních bariér. Pozice Lotyšska a Litvy se v tomto pilíři střídá. Slabé oblasti obou těchto zemí jsou zejména rozsah a dopad zdanění, dopady pravidel pro přímé zahraniční investice a náklady zemědělské politiky. Nejméně konkurenceschopnou zemí v pilíři efektivita trhů zboží je však jednoznačně Litva, která za Lotyšskem a zejména pak za Estonskem výrazně pokulhává ve většině oblastí.

¹⁸ Estonsko zavedlo v roce 1994 rovnou daň z příjmů ve výši 26 %, ale od roku 2008 se tato daň měla každoročně snižovat o 1 % a snižování mělo končit na 18 %. Kvůli světové krizi však toto snižování bylo přerušeno a pro rok 2010 skončilo na 21 %. DPH v Estonsku je na úrovni 20 %. Ještě daleko za Estonskem se v oblasti celkové daňové sazby umístily země jako Belgie, Japonsko, Švédsko nebo Rakousko, tedy země, které mají ještě vyšší daňové sazby. Důležitým znakem daňového systému Estonska je zejména jeho jednoduchost (elektronický systém daňových přiznání apod.) a transparentnost. (Teritoriální informace - země, 2010)

Z grafu č. 4. 12. je na první pohled patrné, že Lotyšsko nezaujímá příliš dobrou pozici téměř v žádné z hodnocených oblastí.

Graf č. 4. 12. Kritéria pro pilíř č. 8: Rozvoj finančních trhů



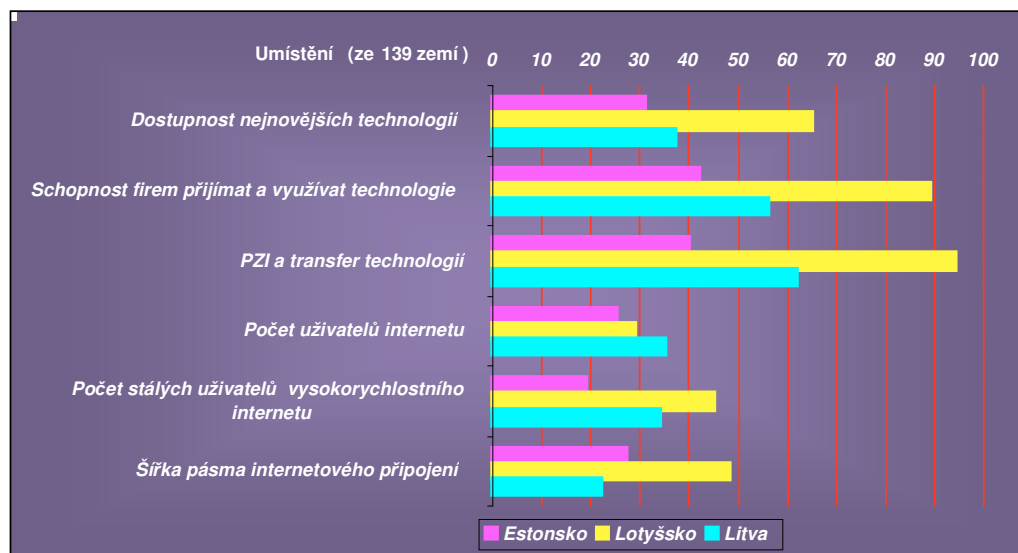
Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Kritéria, která nejvíce zhoršují lotyšskou konkurenceschopnost, jsou zdraví bank, snadnost přístupu k úvěrům a možnost vydávat akcie a prodávat je na lokálním trhu. Oproti Estonsku a Litvě má však Lotyšsko výrazně lepší pozici v hodnocení stupně ochrany práv vlastníků a věřitelů, kde se umístila na 6. místě (oproti tomu Estonsko je na 60. místě a Litva na 75. místě). S výjimkou této oblasti však v celém tomto pilíři opět dominuje Estonsko, jehož konkurenceschopnost je posilována zejména nízkou mírou omezení kapitálových toků (11. místo) a snadností nalezení a disponování rizikovým kapitálem (30. místo). Posledně zmiňovaná oblast je zároveň nejslabší oblastí Litvy v tomto pilíři (je na 103. místě).

V grafu č. 4.13. můžeme opět vidět, že lotyšská ekonomika je nejméně konkurenceschopná mezi pobaltskými republikami. Největší vliv na tuto skutečnost (z oblasti technologické připravenosti) má zejména malý přínos přímých zahraničních investic pro zemi (z hlediska přílivu nových technologií), malá schopnost firem přijímat a využívat nové technologie a nízká dostupnost nejnovějších technologií v zemi. Estonsko je podle devátého pilíře opět nejkonkurenceschopnější zemí z naší trojice. Nejlepšího postavení dosahuje

v počtu stálých uživatelů vysokorychlostního internetu a celkového počtu uživatelů internetu v zemi. Litva má pak slabé stránky ve stejných oblastech jako Lotyšsko, i když její postavení v těchto oblastech není tak špatné.

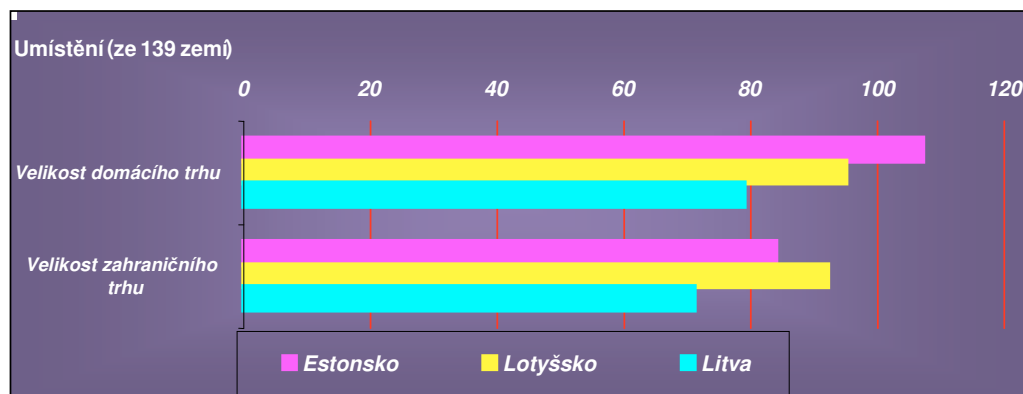
Graf č. 4. 13. Kritéria pro pilíř č. 9: Technologická připravenost



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Desátý pilíř, tedy velikost trhu zobrazuje graf č. 4. 14. Index velikosti domácího trhu zahrnuje HDP a hodnotu import zboží a služeb, od nichž se odečte hodnota exportů zboží a služeb. Index velikosti zahraničního trhu pak zahrnuje pouze export zboží a služeb ze země. Z tohoto grafu můžeme vidět, že podle velikosti domácího trhu je nejméně konkurenceschopné Estonsko, následuje Lotyšsko a nejkonzervativnější z tohoto hlediska je Litva. Podle velikosti zahraničního trhu je nejméně konkurenceschopné Lotyšsko, následuje Estonsko a Litva má opět nejlepší pozici z těchto zemí.

Graf č. 4. 14. Kritéria pro pilíř č. 10: Velikost trhu

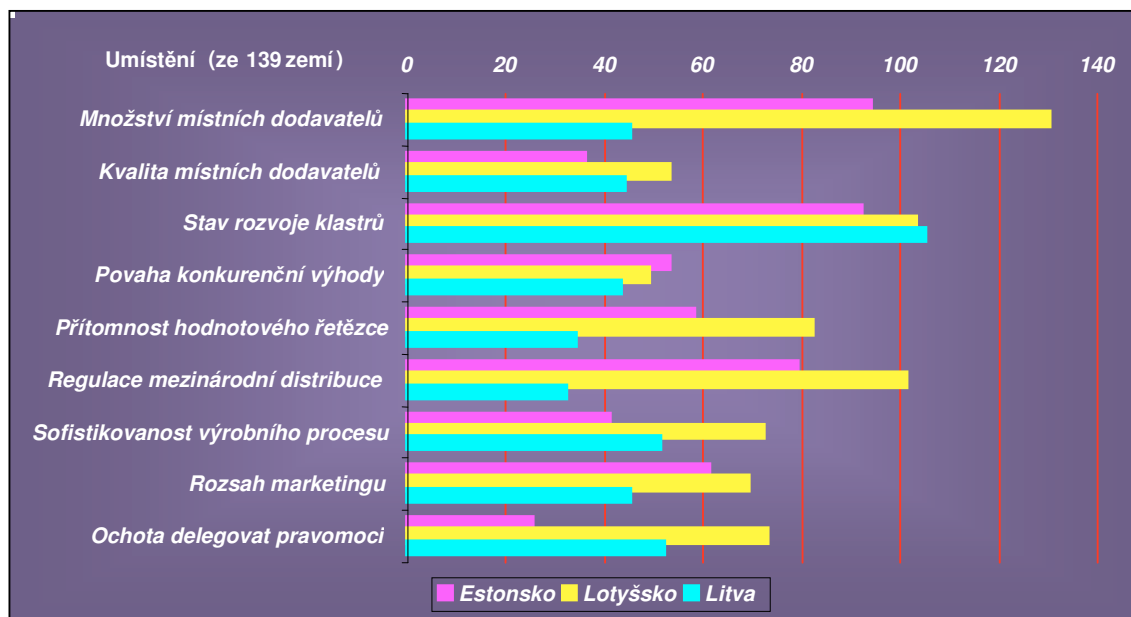


Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Další dva pilíře důležité pro země ve fázi přechodu mezi výkonnostně a inovačně taženou ekonomikou jsou sofistikovanost podnikání a inovace. Zejména na druhý z těchto pilířů by měl být do budoucnosti kladen velký důraz a měl by být co nejvíce rozvíjen. Inovace jsou totiž nejlepší cestou ke konkurenceschopnosti nejen národních ekonomik.

V grafu č. 4. 15., který podrobněji ukazuje postavení pobaltských zemí v pilíři sofistikovanost podnikání, můžeme opět vidět slabou pozici Lotyšska. Faktor, který nejvíce snižuje jeho konkurenceschopnost v 11. pilíři, je kvantita místních dodavatelů. U tohoto kritéria můžeme také vidět patrně největší rozdíly mezi zeměmi. Zatímco Litva se umístila na 45. místě a toto kritérium pro ni představuje konkurenční výhodu, Estonsko se nachází až na 94. místě a Lotyšsko dokonce na 130. místě. Z hlediska kvality těchto dodavatelů a povahy konkurenční výhody jsou pozice téměř vyrovnané. Další slabou stránkou u všech zemí je stav rozvoje klastrů. V oblastech přítomnosti hodnotového řetězce a regulace mezinárodní distribuce má jasně nejlepší pozici Litva. Estonsko a Lotyšsko v těchto oblastech se opět umístilo mnohem níže v žebříčku všech zemí. V tomto pilíři, tedy v oblasti sofistikovanosti podnikání je nejkonkurenceschopnější Litva.

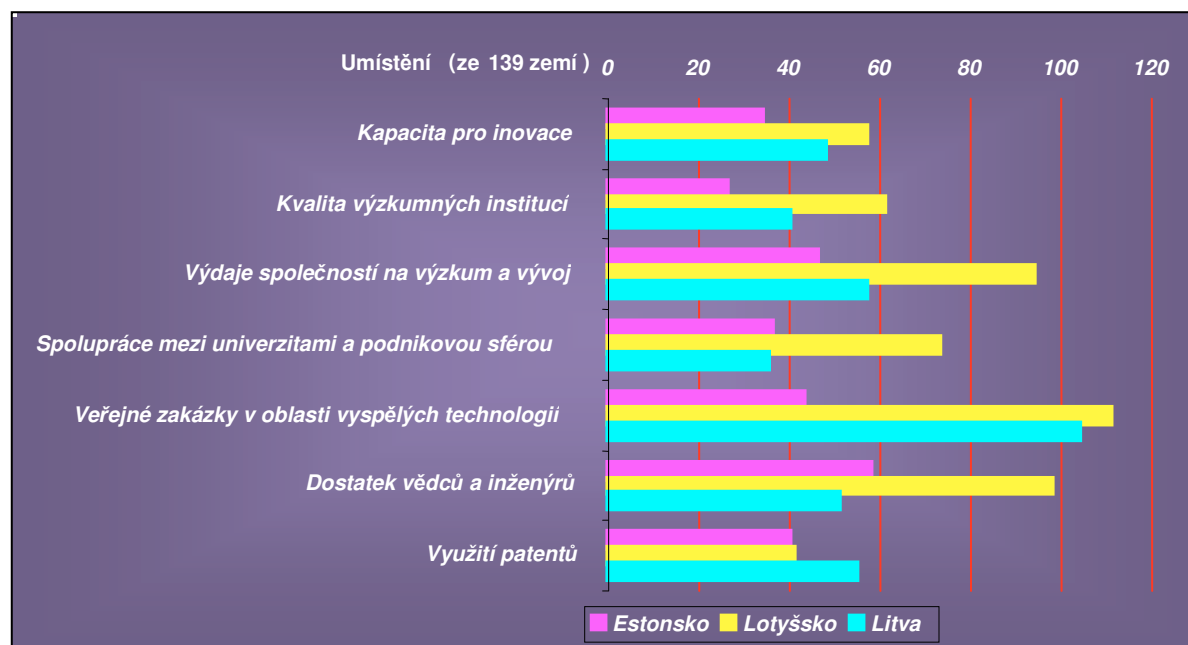
Graf č. 4. 15. Kritéria pro pilíř č. 11: Sofistikovanost podnikání



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Velice důležitým pilířem pro konkurenceschopnost je pilíř inovací. Jeho rozbor ukazuje graf č. 4. 16. V něm můžeme vidět opět určitý potenciál pro Estonsko, které zde dosahuje nejlepších výsledků.

Graf č. 4. 16. Kritéria pro pilíř č. 12. Inovace



Zdroj: GCR 2010-2011, vlastní úprava

Estonsko má ze sledovaných zemí nejlepší kvalitu výzkumných institucí, největší kapacitu potřebnou pro inovace, má zdaleka největší počet veřejných zakázek do oblasti vyspělých technologií, také má největší počet využití patentů a estonské firmy vynakládají největší výdaje na výzkum a vývoj. Nejsilnější stránkou Litvy v tomto pilíři je rozvinutá spolupráce mezi univerzitami a soukromou sférou a dostatečná dostupnost vědců a inženýrů. Lotyšsko dosahuje nejlepších výsledků v oblasti využití patentů, kde je těsně za Estonskem. Ovšem ve zbylých oblastech je Lotyšsko viditelně nejslabší. Lotyšskou konkurenceschopnost z hlediska inovací nejvíce oslabuje malý počet veřejných zakázek v oblasti vyspělých technologií, nedostatek vědců a inženýrů a malé výdaje soukromého sektoru do výzkumu a vývoje.

5. ZÁVĚR

Na zvyšování konkurenceschopnosti každé ekonomiky má vliv velké množství faktorů, které zvyšují atraktivitu země pro zahraniční investory nebo například podporují podnikatelské aktivity v zemi. Mezi tyto faktory můžeme zařadit stabilitu a výkonnost ekonomiky, dobré institucionální prostředí a mnoho dalších. Proto se tato práce zabývá zejména multikriteriálními hodnoceními konkurenceschopnosti, které postihují široké spektrum těchto faktorů.

Takováto hodnocení zpracovávají zejména dvě mezinárodně uznávané instituce, kterými jsou Světové ekonomické fórum a Mezinárodní institut pro rozvoj managementu. Z porovnání těchto dvou žebříčků vyplývá, že každý z nich má svá pozitiva, ale také negativa. Hodnocení Světového ekonomického fóra zahrnuje obrovské množství zemí (v posledním roce 139 zemí světa), ale velký počet sledovaných kritérií představují měkká data vyplývající z dotazníkových šetření, která nemusejí být vždy zcela objektivní. Naproti tomu Mezinárodní institut pro rozvoj managementu používá sice mnohem více tvrdých, tedy statistických dat, nicméně do svých žebříčků zahrnuje jen malé množství zemí (v posledním roce 58 zemí). To je také důvod, proč toto hodnocení není v této práci využito ke zkoumání konkurenceschopnosti pobaltských republik. V jeho hodnocení jsou totiž zahrnuty pouze dvě z těchto tří zemí.

Pobaltské republiky prošly po rozpadu sovětského bloku podobným vývojem jako jiné země střední a východní Evropy. Musely přeorientovat svá hospodářství z centrálně plánovaných na hospodářství tržní, což sebou neslo určité náklady transformace. Jakmile došlo k uvolnění cen, musely se pobaltské země potýkat s obrovskou hyperinflací, poklesem zaměstnanosti a jinými problémy s tím spojenými.

Po překonání těchto počátečních problémů, a zejména pak v posledních deseti letech, se však všechny tři země staly nejrychleji rostoucími ekonomikami na světě, což vyplývá i z analýzy vybraných makroekonomických ukazatelů provedené v rámci čtvrté kapitoly. Všechny tyto veličiny byly sledovány za období od roku 1999 obvykle do roku 2009 (za období 2010 nebyly ve všech případech údaje dostupné). Nejlépe si v analyzovaných oblastech (HDP, inflace, nezaměstnanost, rovnováha běžného účtu platební bilance, přímé

zahraniční investice, stabilita veřejných rozpočtů) vedlo jednoznačně Estonsko. Tomu odpovídá také aktuální vývoj, tedy vstup Estonska do eurozóny na počátku letošního roku.

Z analyzovaných makroekonomických ukazatelů mají Lotyšsko a Litva největší problém s oblastí stability veřejných rozpočtů. Vládám oběma zemí se dařilo udržovat deficity těchto rozpočtů na poměrně nízké úrovni, ale v roce 2009 došlo k obrovskému nárůstu deficitů veřejných rozpočtů v obou zemích až k hranici 10 % jejich HDP. Estonsko je v této oblasti jakousi výjimkou, protože v letech 2002 – 2007 hospodařilo dokonce s přebytky. V posledních dvou sledovaných letech se estonské veřejné rozpočty vlivem krize dostaly do deficitu, ale ten se opět začíná snižovat. Všechny tři země pak mají stále potíže s vysokou mírou nezaměstnanosti, kdy se tato míra na konci roku 2010 pohybovala v Estonsku okolo 14 % , v Litvě a Lotyšsku přibližně kolem 17 %. Nicméně je nutné dodat, že dochází k postupnému snižování těchto hodnot.

Co se týká hodnocení Světového ekonomického fóra, všechny tři republiky se díky vysokým tempům ekonomického růstu v posledních deseti letech přesunuly z druhé fáze ekonomického rozvoje do fáze přechodové mezi druhým a třetím stupněm. Došlo i k nepatrnému zlepšení v dosaženém skóre u všech zemí, ale v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti si nejlépe stojí opět Estonsko, které se umístilo na 33. místě. Litva zaujala 47. místo a Lotyšsko dokonce až 70. místo. I podle podrobnějšího rozboru jednotlivých pilířů konkurenceschopnosti podle Světového ekonomického fóra si Estonsko vede nejlépe.

Z mezinárodního srovnání tedy vyplývá, že z pobaltských republik je jednoznačně nejkonkurenceschopnější ekonomikou Estonsko. Za ním následuje Litva a nejslabší z těchto ekonomik je Lotyšsko. To potvrzuje i analýza hlavních makroekonomických ukazatelů.

Estonsko zaznamenalo v oblasti konkurenceschopnosti i navzdory propadu, který byl způsoben světovou ekonomickou krizí, jedny z nejlepších výsledků v rámci zemí východní Evropy. Mezi hlavní zdroje konkurenceschopnosti Estonska patří zejména dobrý vzdělávací systém, efektivní a dobře rozvinuté trhy zboží, práce a finančních služeb a snaha prosazovat technologickou připravenost. Estonsko navíc disponuje solidními institucemi a zlepšující se makroekonomickou stabilitou i přesto, že celý pobaltský region patřil mezi oblasti nejvíce zasažené světovou ekonomickou krizí.

Pobaltí se, tak jako zbytek světa, postupně vzpamatovává z následků světové finanční a ekonomické krize a podle dostupných údajů se dá předpokládat, že se opět vydá na dráhu ekonomického růstu, který už však zřejmě nebude tak výrazný jako v období před nástupem krize. K tomu, aby pobaltské země zlepšovaly svoji konkurenceschopnost, je třeba, aby se zaměřily na některé oblasti, ve kterých zaostávají. Oblastmi, které je třeba rozvíjet jsou bezesporu inovace a oblast podnikání, které jsou obsaženy v posledním subindexu v hodnocení Světového ekonomického fóra. Posilování této části konkurenceschopnosti by mělo být stěžejní pro všechny rozvinuté ekonomiky.

Na závěr je možné konstatovat, že cíl diplomové práce byl naplněn.

SEZNAM LITERATURY

Knižní zdroje:

HOLMAN, R. a kol. *Dějiny ekonomického myšlení*. 2. vydání. Praha : C. H. Beck, 2001. 544 s. ISBN 80-7179-631-X.

JIRÁSEK, J. *Konkurenčnost – vítězství a porážky na kolbišti trhu*. 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2001. 101 s. ISBN 80-86419-11-8.

JUREČKA, V.; JÁNOŠÍKOVÁ, I. *Makroekonomie – Základní kurs*. 1. vydání. Ostrava : VŠB – Technická univerzita Ostrava, 2005. 312 s. ISBN 80-248-0530-8.

KADEŘÁBKOVÁ, A. *Technologická změna, růst a konkurenceschopnost*. Praha : Vysoká škola ekonomická, 2001. 157 s. ISBN 80-245-0146-5.

KADEŘÁBKOVÁ, E. *Základy makroekonomické analýzy : růst, konkurenceschopnost, rovnováha*. Praha : Linde, 2003. 175 s. ISBN 80-86131-36-X.

KLVAČOVÁ, E.; MALÝ, J.; MRÁČEK, K. *Lisabonská strategie : Posílí, nebo oslabí evropskou konkurenceschopnost?* 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2006. 116 s. ISBN 80-86946-25-8.

KLVAČOVÁ, E.; MALÝ, J.; MRÁČEK, K. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti : EU versus USA*. 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2008. 236 s. ISBN 978-80-86946-84-9.

KLVAČOVÁ, E.; MALÝ, J.; MRÁČEK, K. *Základy evropské konkurenceschopnosti*. 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2007. 118 s. ISBN 978-80-86946-54-2.

PLCHOVÁ, B. in: ŽÁK, M. a kolektiv autorů. *Velká ekonomická encyklopedie*. 2. rozš. vydání. Praha : Linde, 2002. 887 s. ISBN 80-7201-381-5.

PLCHOVÁ, B.; ABRHÁM, J.; HELÍSEK, M. *Česká republika a EU : Ekonomika - Měna - Hospodářská politika*. 1. vydání. Praha : Agentura Krigl, 2010. 206 s. ISBN 978-80-86912-39-4.

PORTER, E. M. *The competitive advantage of nations – with a new introduction*. New York : Free Press, 1998. 855 s. ISBN 0-684-84147-9.

SKOKAN, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. 1. vydání. Ostrava : Repronis, 2004. 159 s. ISBN 80-7329-059-6.

VARADZIN, F. a kol. *Ekonomický rozvoj a růst*. 1. vydání. Praha : Professional Publishing, 2004. 329 s. ISBN 80-86419-61-4.

Elektronické zdroje:

BALCAROVÁ, P. *Konkurenceschopnost ekonomiky a její měření : diplomová práce*. Brno : Masarykova univerzita, Fakulta ekonomicko-správní, 2007. 82 s., 2 příl.

Členské státy [on-line]. Euroskop – věcně o Evropě. [cit. 2011-04-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.euroskop.cz/701/sekce/tabulka-c-1/>>.

Doing Business. [on-line]. 2011. [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.doingbusiness.org/>>.

EUROSTAT [on-line]. [cit. 2011-04-02]. Databáze dostupná z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>>.

Global Competitiveness Report 2010-2011. [on-line]. [cit. 2011-03-27]. Dostupný z WWW: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf>.

HOLMAN, R. *Joseph Alois Schumpeter - teorie podnikatele a hospodářského cyklu* [on-line]. Centrum pro ekonomiku a politiku. 2000. [cit. 2011-03-07]. Dostupný z WWW: <<http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=143>>.

International Institut for Management Development [on-line]. Oficiální webové stránky Mezinárodního institutu pro rozvoj managementu. [cit. 2011-04-01]. Dostupný z WWW: <<http://www.imd.org/about/keyfacts/culture.cfm>>.

Learning about the Baltics. Itching for Estimaa. [online]. [cit. 2011-04-12]. Dostupný z WWW: <http://palun.blogspot.com/2006_09_01_archive.html>.

Lisabonská strategie a vnitřní trh [on-line]. Euroskop – věcně o Evropě. [cit. 2011-03-05]. Dostupný z WWW: <<http://www.euroskop.cz/8742/sekce/lisabonska-strategie-a-vnitri-trh/>>.

MAŠTA, R. *Srovnání geopolitického a geoekonomického vývoje pobaltských států v 90. letech : magisterská práce.* Praha : Univerzita Karlova, Fakulta přírodovědecká, 2000. 99 s.

MÉZL, M.; VELČICKÝ, J. *Pobaltské země umí překvapit – dobrá a ještě lepší vize.* [online]. 2010. Trade Review – časopis pro zahraniční obchod agentury Czech Trade. [cit. 2011-04-12]. Dostupný z WWW: <http://www.czechtrade.cz/d/documents/01/7-infoservis/2010_03.pdf>.

Sdělení komise: Evropa 2020 – Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění. [on-line]. Evropa – Portál Evropské unie. 2010. [cit. 2011-03-11]. Dostupný z WWW: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_CS_ACT_part1_v1.pdf>.

STEINMETZOVÁ, D. *Bariéry konkurenceschopnosti* [on-line]. Praha : Nakladatelství Oeconomica, 2008 [cit. 2011-04-01]. Dostupný z WWW: <http://ces.vse.cz/wp-content/bariery_konkurenceschopnosti_web.pdf>. ISBN: 978-80-245-1444-4.

Teritoriální informace – země [on-line]. 2010. BusinessInfo – Oficiální portál pro podnikání a export. [cit. 2011-04-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/teritorialni-informace-zeme/1000540/>>.

The World Bank. [on-line]. Oficiální webové stránky Světové banky, 2010. [cit. 2011-04-01]. Dostupný z WWW: <<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,pagePK:50004410~piPK:36602~theSitePK:29708,00.html>>.

URBAN, L. *Lisabonská strategie* [on-line]. Europa – Portál Evropské unie. 2009. [cit. 2011-03-01]. Dostupný z WWW: <http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm>.

World Economic Forum. [on-line]. Oficiální webové stránky Světového ekonomického fóra. [cit. 2011-03-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.weforum.org/history-0>>.

ZEMÁNEK, J. *Adam Smith (1723-1790) - zakladatel ekonomické vědy a otec klasické ekonomické školy* [on-line]. Ekonomický portál Euroekonom. 2002. [cit. 2011-01-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.euroekonom.cz/osobnosti-clanky.php?type=jz-smith>>.

ZEMÁNEK, J. *David Ricardo (1772-1823) - nejpozoruhodnější představitel anglické klasické politické ekonomie* [on-line]. Ekonomický portál Euroekonom. 2004. [cit. 2011-01-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.euroekonom.cz/osobnosti-clanky.php?type=jz-ricardo>>.

ZEMÁNEK, J. *Pobaltští tygři : Litva, Lotyšsko, Estonsko*. [online]. 2005. Ekonomický portál Euroekonom [cit. 2011-04-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.euroekonom.cz/analyzy-clanky.php?type=jz-balt>>.

SEZNAM ZKRATEK

apod.	a podobně
atd.	a tak dále
č.	číslo
DPH	daň z přidané hodnoty
EMF	Evropské manažerské fórum
ERM II	Evropský mechanismus směnných kurzů II
EU	Evropská unie
GCI	Index globální konkurenceschopnosti
GCR	Zpráva o globální konkurenceschopnosti
HDP	hrubý domácí produkt
HICP	harmonizovaný index spotřebitelských cen
HMU	hospodářská a měnová unie
IBRD	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj
ICSID	Mezinárodní centrum pro řešení sporů z investic
IDA	Mezinárodní asociace pro rozvoj
IFC	Mezinárodní finanční korporace
IMD	Mezinárodní institut pro rozvoj managementu
IMF	Mezinárodní měnový fond
km ²	kilometr čtvereční
kol.	kolektiv
Mb/s	megabit za sekundu
MIGA	Multilaterální agentura pro investiční záruky
mil.	milion
mld.	miliarda
např.	například
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSN	Organizace spojených národů
PPP	parita kupní síly
PZI	přímé zahraniční investice
pzn.	poznámka
str.	strana

tab.	tabulka
tis.	tisíc
tzn.	to znamená
tzv.	takzvaný
USA	Spojené státy americké
USD	Americký dolar
WCY	Ročenka světové konkurenceschopnosti
WEF	Světové ekonomické fórum

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen(a) s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne

.....

Soňa Hofírková

Adresa trvalého pobytu studenta:

Křemenec 70

Konice 798 52